SİGORTALI YAŞAM
BES VE OTOMATİK
KATILIM DERGİSİ

ŞEMSİYE

HAZİRAN 2018 / SAYI: 109

ŞEMSİYE OKURLARINA ÖZEL
KONUT SİGORTASINDA
%20 İNDİRİM
QUICK SİGORTA

OTELİNİZ SİGORTALI OLSUN
TATİLİNİZ ZEHİR OLMASIN

KATILAMAYACAĞINIZ ETKİNLİĞİN BİLETİ YANMASIN

GÜNCEL BES VE OKS FONLARI FON RATING

BAYRAMDA SİGORTALI OLMAK İÇİN 5 neden

SAĞLIK SİGORTASI

Veri paylaşımında 'açık rıza' vermeyene uyarı

YATIRIM

BES'te altın ve dövize yatıran kazandı

İŞYERİ SİGORTASI
KOBİLERİN KORUMA KALKANI

MURAT BAŞARAN

FİYATI:4 TL

ISSN 2146-2454
9 772146 245003 6

Benim acentem

'Özel Sağlık Sigortasının çok faydasını gördüm'

Dert Varsa Derman AXA

AXA Sigorta Sunar;
Farklı Beklentilere Yeni Kasko Paketleri!

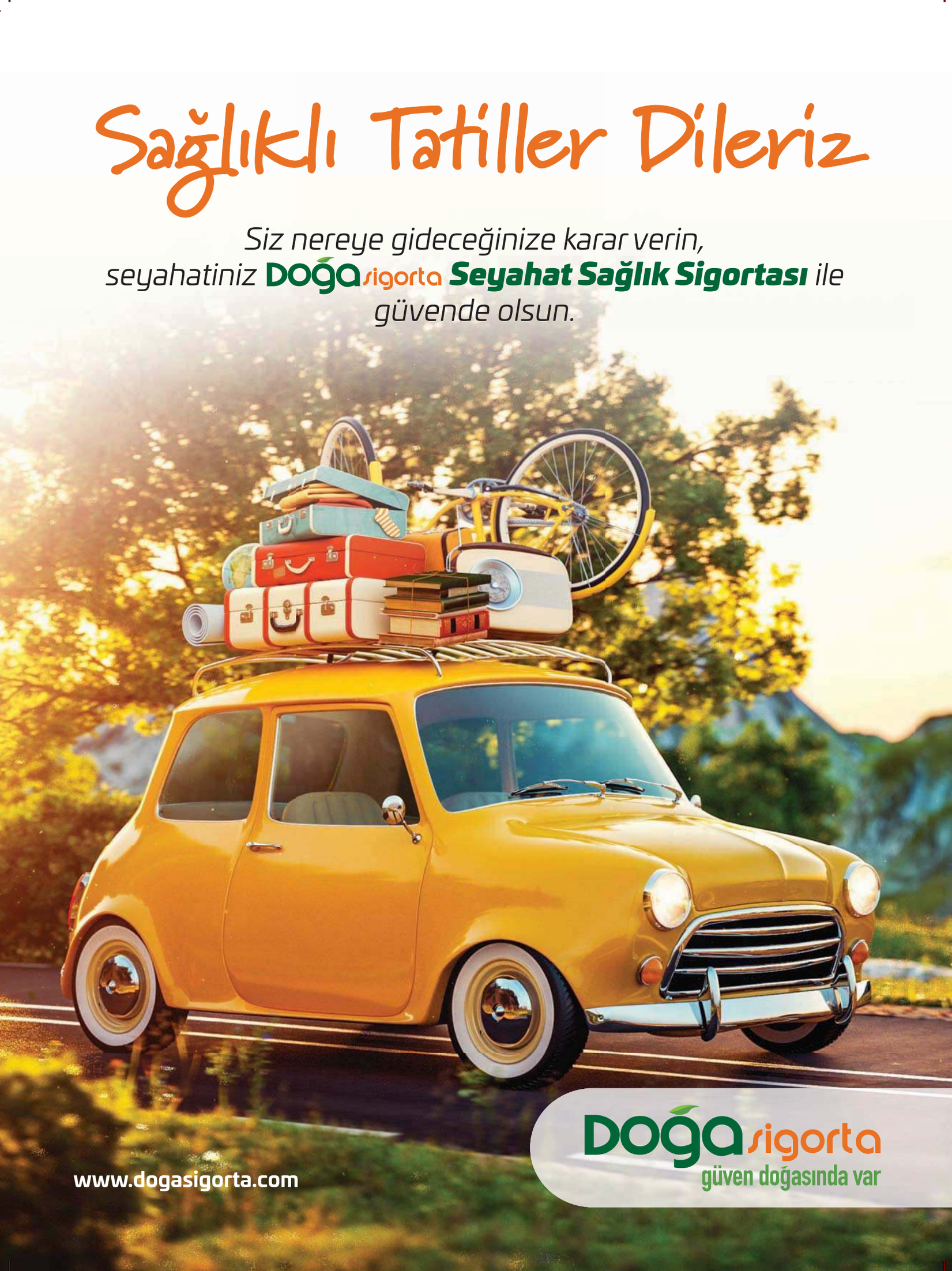
Maksimum, Tutumlu ve Büyük Hasar Kasko

AXA SİGORTA

AXA Acenteleri · axasigorta.com.tr · 0850 250 99 99 ·

Sağlıklı Tatiller Dileriz

Siz nereye gideceğinize karar verin,
seyahatiniz **Doğa sigorta** ***Seyahat Sağlık Sigortası*** *ile*
güvende olsun.



www.dogasigorta.com

Doğa sigorta
güven doğasında var

SEMSİYE

HAZİRAN 2018 Sayı : 109

İmtiyaz Sahibi
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.

Genel Yayın Yönetmeni
K. Can KANTAR (Sorumlu)

Yazı işleri Müdürü
Filiz KANTAR

Haber Müdürü
Alp SÜER

Görsel Yönetmen
Aytekin YILMAZ

Editör
Nihal ORGAN
Edip Ozan ÜÇOK
Mustafa YEŞİLYURT

Foto Muhabiri
Cihan MUTLU

Hukuk müşaviri
Arıtürk & Partners Hukuk Ofisi
Ekol Hukuk

Katkıda Bulunanlar
Yalçın ORGAN, Murat AKTAŞ,
Devrim ERSÖZ

Yönetim Yeri: Sigortamedia
Barbaros Mah. Mütevelliçeşme Cad.
Pınar Apt. No:42/1 34662 Koşuyolu
Üsküdar/ İSTANBUL
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com
www.sigortamedya.com.tr

Reklam Rezervasyon:
Tel: 0216 326 83 20
Faks: 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com

Dijital yayın platformu:
TURKCELL / **Dergilik**
TÜRK TELEKOM / **e-dergi**
yayın uygulamaları ile internet tarayıcılarında,"**iPad**", "**iPhone**", "**Android**" Mobil cihazlarda ve www.sigortamedya.com.tr sitesinden "**PC**",internet tarayıcılarından tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Dağıtım: YAYSAT
Yayımcı: Sigortamedya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı: Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü: Ticari, Yaygın,
Süreli/Aylık, Ulusal
Dili: Türkçe

ŞEMSİYE Dergisi özel sigortalar ve Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili olarak tüketicileri bilinçlendirmek amaçlı olarak yayınlanmaktadır. Dergide yayımlanan yazı ve fotoğraflar yayıncı izni olmadan, kaynak belirtmeden kısmen ve tamamı alınamaz. Dergide yayımlanan yazılardan yazarlar, reklamlardaki haksız rekabet ve yanıltıcı reklamlardan reklamveren sorumludur. Dergimizde yayınlanan köşe yazılarının görüşleri yazarların kendilerine aittir.
Bu yazılar için kendilerine telif ödemesi yapılmamaktadır.

Editör

CAN KANTAR
GENEL YAYIN YÖNETMENİ
can@sigortamedia.com

Sigorta Haftası'nda tanıtım acentelere kaldı

Ülkemizde ne yazık ki sigorta bilinci çok zayıf. Halkımız sigorta yaptırmanın faydalarından bir haber. Sadece zorunlu sigortalara rağbet var. Onun da ne işe yaradığı tam anlamıyla bilinmiyor, vergi gibi düşünülüyor. Sigortalılık oranı çok düşük, belki biraz abartacağım ama, "sigorta" denilince akıllara hâlâ 'elektrik sigortası' geliyor olabilir. Fakat gelişmiş toplumlar da öyle mi? Sigortalılık oranları yüksek. Sadece 'zorunlu' diye sigorta yaptırılmıyor. İnsanlar önce hayatlarını sigortalıyor, bizim gibi otomobilini değil mesela. Küçük yaşta sigorta bilinci ile büyüyorlar. Sigorta sistemi, devletin üzerinden de birçok yükü almış durumda. Bir kasırga, bir deprem, bir sel olduğunda, dünyada hiç kimse "Devlet bunun altından nasıl kalkar?" diye değil, "Sigortacılar ödemeyi ne zaman yapacak?" diye düşünür.

Kamu spotları TV'lerde kullanılsın

Biz ne yaptık? Bundan 6 yıl önce Mayıs ayının son haftasını 'Sigorta Haftası' ilan ettik. Bu hafta ile sigorta konusunda bir farkındalık oluşturmayı hedefledik. İlk yıllarda Gezi olaylarına denk gelmesi büyük şansızlıktı. Bu sene de seçime denk geldi. Öncelikle ilköğretimde bu haftaya denk gelen müfredata bir bölüm eklenebilirdi. Keyifli bir ifade ile çocuklarımıza yılsonuna denk gelen bir zamanda en azından sigortanın bir 'elektrik sigortası' olmadığı anlatılabilirdi. Bu olmadı. Hayalim şuydu. Başta devlet tarafından destekli kampanyalar yapılabilirdi. Yani hazırlanan kamu spotlarının TV'lerde sıkça kullanılması sağlanabilirdi. Sigorta şirketleri ve Türkiye Sigorta Birliği boy boy gazete ilanları ve billboardlar hazırlayabilirdi. TV'lerde sigortanın faydaları, mağduriyeti önlenmiş sigortalılar tarafından anlattırılabilirdi. Bir iki devlet büyüğümüz konu ile ilgili demeç verebilirdi. Sektörün can damarları acente ve eksperleri bünyesinde bulunduran TOBB işin bir tarafından tutabilirdi.

Ruhuna uygun kutlamıyoruz

İlk senelerde bir iki etkinlik yapılmıştı. Taksim'de yürüyüş, konser falan.. Sonrası tıssss! Geçtiğimiz yıllarda panel düzenleyip, trafikte nasıl zarar ettiğimizi tartıştık Sigorta Haftası'nda. Vatandaşa ne ki? Tüm bunlar sigorta bilincine faydası olmayan etkinlikler. Sektörden para toplayan eğitim kurumu SEGEM'e sponsorluğu yaptırılıyordu. Daha doğrusu, bu toplanan paralar nereye gidiyor denilmesin diye SEGEM sponsor yapılıyordu. Bu sene o da yok. Olsa ne olur, olmasa ne olur zaten!

İş bizim acente derneklerine kaldı sonunda. Onlar yok canları ile kendi illerinde afişler hazırlayıp, sokaklara astılar. Atatürk'ün mozolelerine çelenk koydular. Vali ve belediye başkanlarını ziyaret ettiler. Acenteler daha ne yapsın.

Daha çok yazacak şey var ama... Arkadaşlar, biz bu haftayı ruhuna ve amacına uygun kutlamayacaksak, unutalım gitsin. Kutlayacaksak da bu işin altına kamu, TSB ve TOBB elini koymalı. Bir sonraki sene için şimdiden kollar sıvanmalı. Bir komite kurulmalı. Ben bu komitenin üyeliğine adayım. Şimdi ben de yazmamış olsam sigorta haftasından haberi olan var mıydı acaba? Geçmiş sigorta haftanız kutlu olsun diyeyim bari.

ŞEMSİYE OKURLARINA
KONUT SİGORTASINDA
%20 İNDİRİM
QUICK SİGORTA
İndirimden yararlanmak isteyen okurlarımız **www.quicksigorta.com.tr**'den gerekli bilgiye uaşabilir.

Ben, elinizde tuttuğunuz bu derginin yayıncısıyım. Uzun yıllardır sigorta sektöründe yayıncılık yapıyorum. Quick Sigorta iletişim süreçlerini son derece pozitif yöneten bir şirket. Kısa sürede sayısız proje gerçekleştirdik. CEO ve Genel Müdür düzeyinde inanılmaz samimi bir iletişim var.

Teşekkürler Quick!

Can Kantar
Sigorta Medya - Genel Müdür

TEŞEKKÜRLER CAN!

Bir yıl içinde gerçekleştirdiğimiz başarı için acentelerimize, sigortalılarımıza ve iş ortaklarımıza sonsuz teşekkürler. Henüz 1 yaşındayız ve emin adımlarla yürüyoruz...

TEŞEKKÜRLER TÜRKİYE!

Q>1 YAŞINDA

QUICK YARDIM
0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

İÇİNDEKİLER

HAZİRAN 2018

40 Güneş Sigorta

Eksik sigorta yaptırma hasar tazminatını tam al

12 Axa Sigorta

Axa GO ile trafik kazaları azalıyor

16 BNP Paribas Cardif

Bugün ve yarın sizin için varız

33 Mapfre Sigorta

Konut ve işyeri sigortasına az talep olması düşündürücü

İŞYERİ PAKET SİGORTASI KOBİLERİN CAN SİMİDİ OLUYOR 30

BAYRAMDA SİGORTA YAPTIRMANIZ İÇİN 5 NEDEN 14

TALİHSİZ DURUMLARDAN ÇOCUKLAR ETKİNLENMESİN 18

OTELİNİZ SİGORTALI OLSUN, TATİLİNİZ ZEHİR OLMASIN 34

BES'TE FON DEĞİŞİKLİĞİNİ ALTIN VE DÖVİZDEN YANA KULLANAN ŞANSLI

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) emeklilik fonlarında değişiklik hakkını 'altın' ve 'döviz'den yana kullananlar kazandı. İlk 5 aylık dönemde altın fonu yüzde 18.45, kamu dış borçlanma araçları fonu da yüzde 10'un üzerinde getiri sağladı. ▼ 46

▼ 50

ARAP YARIMADASI'NIN GÖZDESİ KATAR

HARÇLIKLARIMI BİRİKTİREREK GELECEĞİMİ GÜVENCEYE ALDIM

Anadolu Hayat Emeklilik'in Genç Emeklilik Planı'nda 100 bin'inci katılımcı olan Nazlıcan Kasımoğlu, "Harçlıklarımdan arttırdığım paralarla geleceğe dönük birikim yapmak istedim" diyor. ▼ 29

Acenteler sektörün gönüllü tanıtım elçileri

Acenteler, sigortalılarına verdikleri danışmanlık hizmetleri sayesinde sektörün tanıtımında da gönüllü bir görev üstleniyor. ▼ 42

YAŞLI TEYZE REFERANS OLDU; ARKADAŞLARI DA SİGORTA YAPTIRDI

▼ 36

TSEV'DEN SOKAKTAKİ VATANDAŞA 'SİGORTA' DERSİ

▼ 22

VERİ PAYLAŞIMINDA 'AÇIK RIZA' ONAYI VERMEYENE UYARI!

▼ 20

Katılamadığınız etkinliğin bileti yanmasın!

EĞLENCE MERKEZLERİNDE MALİ SORUMLULUK SİGORTASI ZORUNLU OLMALI

Korumacılık önlemleri Türkiye için tehdit değil

Euler Hermes, tüm dünyada yeniden gündeme gelen korumacılık yaklaşımını ele alan "Ticaret oyunları, ticaret davası ya da ticaret savaşı mı?" raporunu yayımladı. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özüner, şunları söyledi: "Korumacılık önlemlerine rağmen küresel ticaret ılımlı bir hava izleyerek bir önceki yıla kıyasla yüzde 4,8 artış gösteriyor. 2017 yılında ABD tedarikçileri arasında 34'üncü sırada yer alan Türkiye'nin ABD pazarından aldığı pay yüzde 0,4 olmakla birlikte şu an için bu korumacılık önlemlerinin Türkiye açısından kritik etkisi olduğunu söylemek doğru olmaz. Ancak olası senaryolar doğrultusunda yaşanabilecek ticari çözülmelere dikkat edilmeli. ABD-Çin arasındaki ticari ilişkilere dayalı olarak bölgesel yakınlaşmalar, yeni dinamikler ve bunlara bağlı olarak Türkiye'nin de yakından takip etmesi gereken yeni ticari ilişkileri beraberinde getirebilir."

Quick Sigorta'ya Amerika'dan 3 ödül

Quick Sigorta her yıl düzenlenen ve Amerika Pazarlama ve İletişim Profesyonelleri Derneği'nin desteklediği "Hermes Creative Awards" yarışmasında 1 Platin, 2 Gold olmak üzere 3 ödül birden aldı. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, ilk yılda elde edilen başarıların bu türde ödüller ile devam ettiğini belirterek, "Pazarlama ve İletişim ilk yılda farklılık yaratığımız alanlardan biri. Sigortalılarımızdan, iş ortaklarımızdan son derece olumlu tepkiler alıyorduk. Bu ödüller ile çalışmalarımızın uluslararası ölçekte beğenildiğini görüyoruz" dedi. Quick Sigorta, Pazarlama ve İletişim'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay ise sigorta sektöründe farklı bir iletişim tarzı oluşturduklarını belirterek, "Sürekli tekrarlanan aynı mesajlar, bir mesaj olmaktan çıkar, bir etki yaratmaz, sizi bir yere götürmez. Bu anlamda alışılmışın dışında bir iletişim planı uyguladık. Daha anlaşılır, hedeflediği kitle ile aynı dili konuşan, sempati ve merak uyandıran bir üslup tercih ettik. Bu yaklaşımı belki de en çok online satış sayfamızda dikkate aldık ve

Platin ödül oradan geldi. Üniversite öğrencilerine, müşterilerimize ve acentelerimize dağıttığımız bez çantalar ise Gold ödül aldı" dedi. Online satış sayfasının sürekli olarak yenilendiğini, sürekli olarak iyileştirmeler yapıldığını söyleyen Quick Sigorta, Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, " Online satış kanalımızın, 'Sigorta Satışında En İyi Müşteri Deneyim' dalında büyük ödül alması bizleri mutlu etti" ifadelerini kullandı.

Allianz Motto Müzik 'En İyi Müzik Kanalı'

Mottosu müzik olanları buluşturan Türkiye'nin ilk ve tek kurumsal YouTuber'ı Allianz Motto Müzik, Türkiye'nin ilk üniversite radyosu Radyo Boğaziçi tarafından bu yıl 15'incisi gerçekleştirilen "Müzik Ödülleri"nde "En İyi Müzik Kanalı" ödülüne layık görüldü. Boğaziçi Üniversitesi öğrencileri ve Radyo Boğaziçi dinleyicilerinin oylarının yanı sıra halk oylamasıyla belirlenen "Müzik Ödülleri" 3 Mayıs Perşembe akşamı Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği'nde düzenlenen törenle sahiplerine takdim edildi. Allianz Türkiye Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Ofisi Direktörü Burçun İmir, Türkiye'nin ilk kurumsal YouTuber'ı olan Allianz Motto Müzik ile takipçilerine müzik, sohbet ve eğlence dolu kaliteli içerikler sunduklarını belirtti.

Groupama'dan cebinizdeki sağlık asistanı Healpy

Groupama, sağlıklı yaşam alanında rehberlik veren ve herkese olan açık yeni mobil uygulaması Healpy ile özellikle su içme ve adım atma konusunda kullanıcıları yönlendirirken günlük hayatta sağlık konusunda ihtiyaç duyulan bilgilere de kolayca ulaşımı sağlıyor. Healpy'de 'Lıkır Lıkır Sağlık' bölümünde boy, kilo vb bilgilerin girişiyle günlük içilmesi gereken su miktarı ve zamanlaması sunuluyor. Gün içinde güncellenerek hedef su tüketimi takip edilebiliyor. Uygulamadaki 'Adım Adım Sağlık' da atılan adımları sayarak kullanıcıları hareket etmeye teşvik ediyor. Bunun için IOS Sağlık veya Android Google Fit izinlerini vermek yeterli.

Doğa Sigorta'dan gençliğe ve spora yatırım

Doğa Sigorta, İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Spor Kulübü ile spora destek, gençlere daha iyi bir gelecek için sponsorluk anlaşması imzaladı. Doğa Sigorta'nın merkez ofisinde 9 Mayıs'ta gerçekleştirilen imza törenine Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı ile İTÜ Spor Kulübü Başkanı Harun Erdenay katıldı. İmza töreninde konuşan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta'nın sosyal sorumluluk bilinci yüksek bir şirket olduğunu vurguladı. İTÜ Spor Kulübü Başkanı Harun Erdenay da yaptığı açıklamada "Sponsorlukların özellikle amatör sporlara çok faydası oluyor. Amerikan futbolu ve basketbol takımlarımıza forma reklamı verecek olan Doğa Sigorta ayrıca 10 sporcumuza da burs sağlayacak" dedi.

Vakıf Emeklilik Otomatik BES'te vites yükseltti

Dijital dünyanın sağladığı yenilikçi çözümleri en doğru şekilde kullanmayı hedefleyen Vakıf Emeklilik; Otomatik BES'te işverenlerin iş yükünü azaltacak, süreci kolaylaştıracak ve hızlandıracak yeni dijital uygulaması 'Hızlı Otomatik BES'i devreye aldı. İşverenler için Otomatik BES işlemlerini çok daha hızlı hale getiren uygulama, KOBİ ve SMMM'lerin (Serbest Muhasebeci Mali Müşavir), Otomatik BES sürecindeki yükünü önemli ölçüde hafifletiyor. Firma yetkilileri dijitalleşen 'Hızlı Otomatik BES' uygulaması ile teklif alma işleminden başlayarak, e-posta üzerinden gelen teklifi kabul etme, onaylama ve gerekli evrakları yükleyerek sözleşme oluşturma işlemleri ile kolaylıkla gerçekleştirebilmektedir. Otomatik BES, Temmuz 2018 fazı olan 10-49 arası çalışanı bulunan firmaların kullanımına açılıyor. Uygulamaya Vakıf Emeklilik web sitesinden ulaşılabiliyor.

Aksigorta'nın 'Ev-Eşya Sigortası' tatilcilerin güvencesi

Sigorta sektörünü ilgilendiren yeni bir kaynak kitap daha raflarda yerini aldı. SGK Başmüfettişi Mahmut Çolak tarafından kaleme alınan "Soru Cevaplarla BES-Otomatik Katılım ve İlgili Mevzuat (Katkı payı-Emeklilik Şirketi-Cayma Hakkı)" başlıklı kitap sistemin tüm detaylarını ve uygulamasını konu alan alanında hazırlanmış en güncel kaynak olarak dikkat çekiyor. Kitap özel sektör, kamu sektörü işverenleri, çalışanları, emeklilik şirketleri, SMMM, YMM, insan kaynakları ve mali işler departmanı çalışanları olmak üzere bu konuda çalışma yapan veya yapmak isteyen kişiler olmak üzere oldukça geniş bir kitleye hitap ediyor.

BES'i uzmanından öğrenin

Sigorta sektörünü ilgilendiren yeni bir kaynak kitap daha raflarda yerini aldı. SGK Başmüfettişi Mahmut Çolak tarafından kaleme alınan "Soru Cevaplarla BES-Otomatik Katılım ve İlgili Mevzuat (Katkı payı-Emeklilik Şirketi-Cayma Hakkı)" başlıklı kitap sistemin tüm detaylarını ve uygulamasını konu alan alanında hazırlanmış en güncel kaynak olarak dikkat çekiyor. Kitap özel sektör, kamu sektörü işverenleri, çalışanları, emeklilik şirketleri, SMMM, YMM, insan kaynakları ve mali işler departmanı çalışanları olmak üzere bu konuda çalışma yapan veya yapmak isteyen kişiler olmak üzere oldukça geniş bir kitleye hitap ediyor.

GULF FORCE İLE 12 SANİYEDE TEKLİF 45 SANİYEDE POLİÇE

Gulf Sigorta, Gulf Force uygulaması ile satış kanallarına birçok konuda hızlılık kazandırdı. Bu uygulama ile Gulf Sigorta satış kanalları, sigortalılarına 12 saniyede teklif sunarken, poliçeleri de 45 saniyede düzenleyebiliyor.

Müşteri-satış kanalı-sigorta şirketi ilişkisinde kaliteyi artırmayı ve zaman kaybını azaltmayı hedefleyen Gulf Sigorta, 6 ay önce uygulamaya koyduğu Gulf Force projesi ile acenteleri için rakiplerine karşı teklif alma ve poliçe düzenlemede önemli bir hız avantajı sağlıyor. Satış kanalları tarafından kullanılan uygulama, özellikle web tabanlı teklif ve poliçe düzenleme konusunda önemli kolaylıklar da sağlıyor. Bu uygulama ile satış kanallarının dolayısıyla da müşteri taleplerinin en hızlı ve en kolay şekilde yapılabilmesini amaçladıklarını kaydeden Gulf Sigorta Bireysel Sigortalar Teknik Direktörü Süleyman Sözer, ''Yeni platformumuz, kullanıcı dostu ara yüzü ve sadeleştirilmiş yapısı ile gerek satış kanallarımıza ve gerekse sigortalılara büyük fayda getirecek'' dedi.

Altyapıya emek harcıyoruz

Sözer, sözlerini şöyle sürdürdü: ''Kasko teklif ve poliçe üretme işlemleri ile hayata geçen Gulf Force platformumuzu bu yıl içinde Dask, konut ve seyahat sigortalarını da kapsayacak şekilde geliştireceğiz. Günümüz dinamiklerinde 'erişilebilirlik ve hız' öğeleri önem kazandı. Bir işi yapmak ile iyi yapmak arasındaki en temel farklardan biri olarak hız kavramı ortaya çıkıyor. Rekabetin üst düzeyde olduğu sigorta sektöründe ise müşteri taleplerine en hızlı ve doğru şekilde geri dönüş yapmak satış ve pazarlama politikalarında önemli bir yere sahip. Teknolojiyi etkin ve verimli şekilde kullanamayan ve politikalarına yansıtmayan kurumların istedikleri sonuçlara ulaşması çok zor gözüküyor. Şirketimiz dijitalleşme konusunda çağın ve sektörün gerekliliklerinin farkında olup, altyapı ve ar-ge çalışmalarına yoğun emek harcıyor.'' Sözer, acentelerin sadece 3 soruya cevap vererek müşterilerine 12 saniyede teklif sunabildiklerini, 45 saniyede ise poliçe düzenleyebildiğini belirtti. Sözer, ''Gulf Force'un sunduğu en önemli yeniliklerden biri de bu işlemlerin tamamının sadece masaüstü bilgisayarlardan değil, cep telefonlarından ve tablet bilgisayarlarda da yapılmasıdır. Satış ve dağıtım kanalları, sigortalılara en iyi ürünü ve doğru teminatları sunabilmek için yoğun emek ve zaman harcamakta ve bununda bir maliyeti var. Bu da bir şekilde tüketiciye yansıyor. Zaman ve emek maliyeti azaltılarak tüketiciye daha hızlı ve daha az maliyetli bir hizmet sunuluyor'' diye konuştu.

MEHMET KAYA SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ'NİN SAHİBİ MEHMET KAYA:

ZAMAN KAYBININ ÖNÜNE GEÇTİK

Gulf Force'u kullanan acenteler de bu uygulamadan oldukça memnun. Mehmet Kaya Sigorta Aracılık Hizmetleri'nin sahibi Mehmet Kaya, sistemi değerlendirirken en çok uygulamanın hızından memnun kalmış. Bugün artık müşterilerin birçok şirketten fiyat alarak karşılarına geldiklerine dikkat çeken Kaya, şunları söyledi: "IT sisteminde kasko branşı için teklif çalışma noktasında müşteriye fiyat vermek konusunda oldukça zaman kaybediyorduk. Şu anda Gulf Force, müşteriye anında hizmet sunmamızı sağlıyor. Acente olarak sisteme karşı bağlılığımız arttı. Müşterilerimize hızlı hizmet sunmak için personelimiz Gulf Force'u tercih ediyor."

Sompo Japan
Artı Kasko Sigortası ile

Gözünüz Arkada Kalmasın...

Aracınız, artık yaşamınızın vazgeçilmezlerinden biri. Başınıza gelebilecek beklenmedik kazaların hayatınızı etkilemesine izin vermeyin.

Sompo Japan Artı Kasko Sigortası ile kaza, çalınma, yanma hasarlarının yanı sıra, karşılaşabileceğiniz birçok farklı riske karşı aracınızı, kendinizi ve sevdiklerinizi koruma altına alabilirsiniz.

SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24 0 850 250 81 81

AXA GO ile trafik kazaları azalıyor

Axa Sigorta, yeni telematikli kasko ürünü Axa GO ile Türkiye'nin ilk ve tek kişiselleştirilmiş kasko sigortası ve sürüş deneyimi platformunu müşterileri ile buluşturuyor.

Sigorta sektörüne getirdiği yenilikçi çözümlerle adından söz ettiren Axa Sigorta, yeni telematikli kasko sigorta ürünü Axa GO'yu satışa sundu. Türkiye'nin ilk ve tek sürüş davranışlarına göre kişiselleştirilmiş ürün fiyatlandırmasını sunan Axa GO'yu satın alan sürücüler, araçlarına kolayca takabilecekleri telematik cihazı ve mobil telefonlarına yükleyecekleri uygulama sayesinde ani hızlanma, sert fren, hız limit aşımı, seyir halinde mobil telefon kullanımı, sert dönüş gibi yol güvenliğine etki eden sürüş davranışlarını takip edebilecekler.

Pilot satışa Nisan'da başlandı

Bahsi geçen sürüş verilerinin analizi doğrultusunda sürücülere hem geri bildirim hem de güvenli sürüş puanı veren Axa GO ile sürücüler ayrıca araçlarının yerini tespit edebilecek, araçlarının çekilmesi, çalınması veya bilgileri dışında kullanılması durumunda uyarı alacak ve ihtiyaç halinde çevrelerindeki servis noktalarını anında görüntüleyebilecekler. İlk telematik poliçesi 26 Mart'ta kesilen Axa GO'nun 1000 müşteriyi kapsayan pilot satışına Nisan ayı itibarı ile başlandı.

Davranış analizi yapıyor

Axa GO'nun hem inovasyon hem de yol güvenliği çalışmalarının bir sonucu olduğunu söyleyen Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, ürünün yol güvenliğinin artması ve ölümlü trafik kazalarının azalmasına büyük katkısı olacağını ifade ederek, ''Axa GO ile telematik teknolojisini daha önce hiç kullanılmayan bir şekilde kullandık ve sürücü davranışlarını analiz ederek kişiselleştirilmiş bir sigorta deneyimine dönüştürdük. Ön çalışmaları yaklaşık bir yıl sürdü ve geride kalan bu süre boyunca da çalışma arkadaşlarımızın otomobillerinde test ederek gerekli düzenlemeleri yaptık'' dedi.

İyi sürücüye prim avantajı

Ölümlü ve maddi hasarlı trafik kazalarının Türkiye için çok ciddi sosyal ve ekonomik sonuçları olduğuna dikkat çeken Ölken, ''Axa Sigortalılar bu ürün ile sürüş esnasında farkına bile varmadıkları hatalarını fark edecekler. Ayrıca Axa GO'nun analiz ettiği sürüş verileri doğrultusunda iyi sürücüler kasko ürünlerinde yüzde 20'ye varan prim avantajı elde edecekler. Şu anda sınırlı sayıda satacağımız ürünü kademeli olarak yaygınlaştıracağız'' şeklinde konuştu.

AXA SİGORTA'DAN HOPİLİLERE YÜZDE 5 PARACIK

Axa Sigorta, Türkiye'nin en büyük alışveriş ve sadakat platformu olan Hopi ile işbirliği yaparak yeni müşterilerine yepyeni bir avantaj sunuyor. İşbirliği kapsamında Axa Sigorta'nın ürün ve hizmetlerinden yeni faydalanmaya başlayan Hopi'liler, www.axasigorta.com.tr den veya Axa Sigorta acentelerinden satın alacakları kasko ürünlerinde poliçe primi üzerinden yüzde 5 Paracık kazanacak, kazandıkları Paracıkları Hopi dünyasındaki 100'ü aşkın markadan alışveriş yaparken kullanabilecekler. Bu işbirliği ile Hopi platformunda sigorta sektörünü temsil eden ilk ve tek şirket olduklarının altını çizen Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "5 milyonu aşkın üyesi bulunan Hopi, geniş müşteri tabanı ve gelişmiş CRM yetenekleriyle acentelerimiz için de yeni müşteri kazanımı ve çapraz satış anlamında önemli bir değer yaratacak. Bu sebeple çok verimli bir işbirliğine imza attığımıza inanıyoruz" dedi.

EVİNİ EŞYALARINA SARILACAK KADAR ÇOK
SEVİYORSAN
SİGORTALAT
BİZCE!
GÜNEŞ
SİGORTA
"Hayat daha kolay"
www.gunessigorta.com.tr
0850 222 1957
GunesSigorta
GunesSigorta
GunesSigorta

TRAFİK VE KASKO SİGORTASI OLMADAN BAYRAMDA YOLA ÇIKMAYIN!

Geçen sene Temmuz ayına rastlayan Ramazan Bayramı'nda yurt genelinde yaşanan trafik kazalarında 129 kişi yaşamını yitirmiş, 471 kişi de yaralanmıştı. Bu yıl 15 Haziran'da başlayacak Bayram'da yola trafik ve kasko sigortası güvencesinde çıkmak büyük önem taşıyor.

Son birkaç yıldır bayramlarda uzun tatiller yapıyoruz ama bu sefer biraz daha kısa sürecek çünkü Ramazan Bayramı'nın birinci günü 15 Haziran Cuma'ya denk geliyor. Arife gününü de hesaba katarsak, belki de kimimiz 4 günlük kısa bir kaçamak yapacak ve yollara dökülecek. Her bayramda yollarda acı bir bilanço ile karşılaştığımız da gerçek. Bayram tatillerinde trafiğe çıkan araç sayısındaki artış ve dikkatsizlik nedeniyle ölümcül kazalar inanılmaz boyutlara ulaşıyor. Bayram tatilinin tadını çıkarmanız, güvenli ve keyifli bir yolculuk geçirmeniz için Sigorta Medya olarak sizlere birkaç tavsiyemiz olacak. "Bu listeye göz atmadan yola çıkmayın" deriz.

NEDEN SİGORTA YAPTIRMALISINIZ?

1 Yola çıkmadan önce aracınıza gerekli servis bakımları yaptırın. Yolda meydana gelebilecek her türlü olumsuzluğa karşı hazırlıklı olmak için trafik sigortası ve kasko sigortası yaptırmayı ihmal etmeyin. Mevcut poliçenizin gününü kontrol etmeyi unutmayın. Kasko ve trafik sigortalarının vade tarihi gelmişse, tatile çıkmadan önce mutlaka yenileme yaptırın.

2 Kendinizce gerekli önlemleri almış olsanız da yine de olası risklere karşı konut sigortası yaptırmayı unutmayın. Kiracı da olsanız ev sahibi de olsanız konut paket sigortası ile konutunuzu ve isteğe bağlı olarak içinde yer alan eşyalarınızı yangından hırsızlığa ve su baskınına kadar birçok riske karşı güvence altına alabilirsiniz.

3 Kimi zaman tatildeyken geçirilen rahatsızlıklar da aile fertlerini zor durumda bırakabiliyor. Bu nedenle tatile çıkın veya çıkmayın herkesin özel sağlık sigortası ya da tamamlayıcı sağlık sigortası ile kendini güvenceye alması gerekiyor. Sağlık giderlerinizi karşılayan sigortanızın tatile çıkmadan önce hangi hastanelerde geçerli olduğuna dikkat etmeyi de unutmayın.

4 Yurt içinde veya dışında başınıza gelme ihtimali olan kaza, hastalık, uçak seferinin gecikmesi gibi durumlarda zararınızı azaltmak için seyahat sağlık sigortası yaptırmayı ihmal etmeyin. Bu sayede seyahatiniz sırasından yaşayabileceğiniz olumsuzlukların mali durumunuzu bozmasını engelleyebilirsiniz.

5 Son olarak bir düşme, yaralanma ya da böcek sokmalarına karşı bir endişeniz varsa ferdi kaza sigortası ile bu risklere karşı da ekstra önlem alabilirsiniz.

UNICO SİGORTA'DAN

YEPYENİ VE AYRICALIKLI BİR HASAR DENEYİMİ;

UNICO SİGORTA

‘Bugün ve yarın sizin için varız’

Engelsiz Hayata Değer Sigortası, herhangi bir risk durumunda sigortalının bakmakla yükümlü olduğu engelli yakınının geleceğini ve bakımının devamını güvence altına alıyor.

BNP Paribas Cardif Emeklilik, engelli yakınlarına özel, tehlikeli hastalıklar ve vefat risklerine karşı finansal güvence sağlayan ‘Engelsiz Hayata Değer Sigortası’ ürününü satışa sundu. Ürün, herhangi bir risk durumunda sigortalının bakmakla yükümlü olduğu engelli yakınının geleceğini ve bakımının devamını güvence altına alıyor. Engelsiz Hayata Değer Sigortası kapsamında ek olarak; psikolojik danışmanlık, ilaç tasarruf planı, sağlık tasarruf planı, fizik tedavi gibi asistans hizmetleri de sunuluyor. TEB şubelerinden satışa sunulan ürün; peşin, kredi kartına taksit gibi farklı ödeme seçenekleri ile kolaylık sağlıyor. Konuyla ilgili bilgi veren BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, ‘‘Türkiye’de engelli nüfusun oranı yüzde 6.9 ve yaklaşık 5 milyon kişinin en az bir engeli bulunuyor. Bu kişilerin bakımını üstlenen yakınlarını ve ailelerini de işin içine kattığımızda, engellilik konusunda ülkemizde azımsanmayacak sayıda desteğe ihtiyaç duyan kişi olduğunu görüyoruz. BNP Paribas Cardif Türkiye olarak misyonumuzu ‘Bugün ve yarın, sizin için değerli olanı korumak için buradayız’ diye tanımlarken engelli bireyler ve aileleri için de değer yaratmamız gerektiğine inanıyoruz. Bu doğrultuda gerçekleştirdiğimiz çalışmalar kapsamında, engelli yakınlarını hayatın olası risklerine karşı finansal güvence altına alarak, engelli bireylerin de geleceklerini koruma altına alan Engelsiz Hayata Değer Sigortası’nı sunmaktan mutluluk duyuyoruz’’ şeklinde konuştu.

İLK DEFA TEŞHİS EDİLMESİ KAYDIYLA YARARLANABİLECEĞİNİZ TEMİNATLAR

Vefat veya sigortalının sigorta süresi içerisinde, muafiyet süresinin ardından ve ilk defa teşhis edilmesi kaydıyla aşağıda belirtilen tehlikeli hastalıklardan herhangi birine yakalanılması durumunda teminatınız kapsamında tazminat ödemesi yapılır.

- Kanser
- Kalp Krizi
- Bypass Ameliyatı
- Hastalık Sonucu İnme
- Felç
- Böbrek Yetmezliği

Ek Hizmetler:

Bu poliçe kapsamında Sigortalı ya da Lehtar, aşağıda tanımlanmış olan hizmetlerden faydalanabilir.

- Diş Tasarruf Planı
- Psikolojik Danışmanlık
- İlaç Tasarruf Planı (Eczane)
- Sağlık Tasarruf Planı
- Fizik Tedavi Tasarruf Planı

KIYMETİNİ İYİ BİLİRİZ

NEO KASKO

NEO Kasko, Kıymet verdiklerinizin Kıymetini iyi bilir..
En akla gelmez kapsamlarda dahi NEO Kaskonuz var ise,
bizce giderilemeyecek sorun yoktur..

NEOVA SİGORTA

0216 NEO 444 1 636 | neova.com.tr

Talihsiz durumlardan çocuklar etkilenmesin

Katılım sigortacılığı artık sağlıktan eğitime varıncaya kadar çok çeşitli ürünlerle hayatın her alanına hitap ediyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek eğitim sigortalarıyla ilgili, "Geleceğe yatırım yapmak isteyen ebeveynler öncelikle çocuklarının eğitimini güvence altına almalılar" dedi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, katılım sigortacılığı yönetmeliğinin uygulanmaya başlanmasıyla kendine farklı bir kulvar açan katılım sigortacılığının daha geniş kesimlere ulaşmasının yanında ürün çeşitliliği açısından da giderek derinleştiğini ve kalite çıtasını yükselttiğini belirtti. Katılım sigortacılığının sağlıktan eğitime varıncaya kadar çok çeşitli ürünlerle hayatın her alanına hitap eder hale geldiğine dikkat çeken Sincek, ''Katılım sigortacılığının öncüsü Katılım Emeklilik olarak hayatın her anına dokunan ürünlerimizle hizmet vermekten mutluluk duyuyoruz.

Hayatın ne getireceğini bilemeyiz

Kredi hayat, ferdi kaza gibi ürünlerimizin yanı sıra 'Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası' ile çocuğunuzun eğitim hayatını güvence altına alabilir, 'Kritik hastalıklar Sigortası' ile kanser ya da kalp krizi gibi hastalıklarda sunduğumuz teminat ile sadece iyileşmeye odaklanabilirsiniz'' dedi. Her ürünün uzun çalışmalar sonucunda ortaya çıkarıldığını belirten Ayhan Sincek şöyle devam etti: ''Yaşamda karşımıza çıkması muhtemel problemlerin etkilerini minimize etmeyi, katılımcılarımızın risklerini mümkün olduğu kadar paylaşmayı amaçlıyoruz. Çocuklarımızın geleceği ve eğitim bu başlıkların başında geliyor. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ile çocuğunuzun eğitim hayatını güvenceye alabiliyorsunuz. Çocuklarımızın eğitimi çocuklarımızın geleceğidir. Hayatın ne getireceğinizi bilmediğimiz için bizlerin karşılaşabileceği talihsiz durumların çocuklarımızın geleceğini negatif yönde etkilemesine izin vermemeliyiz. Bu nedenle anne-babalara bu sigortamızı sunuyoruz. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası sadece vefat değil kaza sonucu daimi maluliyet durumlarını da kapsıyor ve çocuğunuzun eğitim standartlarını koruyacak teminatı sunuyor. Sigorta sözleşmesi devam ettiği süre boyunca ebeveynin vefat ve kaza sonucu daimi maluliyet durumlarında çocuğu veya çocuklarının eğitimlerini devam ettirebilmeleri için gerekli maddi desteği sağlıyoruz.''

Ayhan Sincek

EĞİTİM SÜRESİNE BAĞLI OLARAK AYARLAMA YAPILIYOR

Ayhan Sincek, eğitim sigortası ile ilgili ilave olarak şu bilgileri de verdi: "18-65 yaş arasındaki sağlıklı herkesin yararlanabildiği Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası'nda eğitim süresine bağlı olarak sigorta poliçesinin süresi 2 yıl ile 20 yıl arasında tercih edilebiliyor. Katılım Emeklilik Eğitim Güvencesi sayesinde çocuğunuzun eğitimi, başınıza gelebilecek beklenmedik olaylara karşı sekteye uğramadan, aynı standartlarda devam edebilir. Teminat tutarı, sigorta başlangıç tarihinde yıllık eğitim masraflarına, beklentinize ve sigorta süresine göre sizin tarafınızdan belirlenebiliyor. Her yıl kalan sigorta süresi ile doğru orantılı olarak azalıyor. Teminat tutarlarınızı çocuğunuzun yıllık eğitim masrafları doğrultusunda belirleyebilirsiniz."

0850 724 55 00 / *anadoluhayat.com.tr*

Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olduğunuzda, sektörünün lideriyle çalışmanın avantajlarından yararlanırsınız: Müşterilerinize markanızı anlatmak zorunda kalmaz, kurumsal bir şirketle çalışmanın rahatlığını yaşar, sürprizlerle karşılaşmazsınız.

Gelin, Türkiye'nin en güçlü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun.

www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.

Herkese İyi Gelecek

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI

VERİYLE İLGİLİ ‘AÇIK RIZA’ ONAYI VERMEYEN SİGORTACIYLA SORUN YAŞAYABİLİR

Sigorta şirketleri, sağlık sigortası için kişisel verilerin işlenmesi ile ilgili ‘açık rıza’ onayı istiyor. Onay vermeyenlerin, ileride provizyon işlemleri ve tazminat ödemelerinde sorun yaşayabileceği kaydediliyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Son aylarda sağlık sigortası olan pek çok sigortalının cep telefonlarına ‘‘Kişisel Verilerin Korunması Kanunu gereği, sağlık sigortanız kapsamında size hizmet verebilmemiz için ‘Kişisel Verilerin İşlenmesine İlişkin Açık Rıza Beyanı’ formunu onaylamanız gerekir’’ şeklinde mesajlar geliyor. Sisteme giriş yapmış ve henüz onay vermeyen sigortalılar dışında, sigorta şirketleri sisteme yeni giriş yapan bireylerden de sözleşme yaparken, açık rıza almaya çalışıyor.

Sevgi Unan: Sigorta sektöründe açık rızaya gerek olmadan sağlık verileri işlenebilmeli.

Bireylerin, açık rıza vermesi zorunlu değil. Ancak, kişisel verilerin işlenmesine izin vermeyenlerin ileride provizyon ve tazminat ödemelerinde sigorta şirketleriyle sorun yaşayabileceğine dikkat çekiliyor.

Bireyin geçmiş bilgileri önemli

Sigortalıdan böyle bir rıza istenmesi de 2016 yılında Meclis'te kabul edilen ‘Kişisel Verilerin Korunması Kanunu' ile ilgili. Kanun'un 6'ıncı Maddesi'nin 2'inci fıkrası, özel nitelikli kişisel verilerin (sağlık da dahil) ilgilinin açık rızası olmadan işlenmesinin yasak olduğunu hükmediyor. İşte, sigorta şirketleri de Yasa'nın ilgili maddesi gereğince sigortalıdan, verilerin işlenmesi ile ilgili açık rıza istiyor. Sigortalının rızası da sigorta şirketinin, farklı kurumlardan sigortalının geçmişe dayalı bilgilerine daha rahat ulaşmasına imkan veriyor; ayrıca sigortalının bilgilerini başta reasürör olmak üzere ilgili taraflarla paylaşmasını sağlıyor. Bu konu, özellikle sağlık sigortaları açısından çok önemli. Çünkü sigorta sözleşmesi 'beyan' esasına dayalı. Bireylerin çoğu geçmişte geçirdiği hastalık ve tedavilerle ilgili olarak sigorta şirketini yeterince bilgilendirmiyor. Bu durum da sigorta şirketinin bireyin riskini ölçmesi ve primin belirlenmesi açısından sorun oluşturuyor.

Konu son olarak 30 Mayıs'ta Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği'nin (SASDER) düzenlediği ve Yeditepe Üniversitesi İhtisas Hastanesi'nde gerçekleşen ‘Kişisel Verilerin Korunması Yaklaşımı İle Sağlık Sigortacılığı’ konulu toplantıda da tartışıldı. Moderatörlüğünü Marsh Sigorta Brokerliği Direktörü Murat Fırat'ın yaptığı toplantıya, Türkiye Sigorta Birliği Koordinatörü Sevgi Unan, Acıbadem Sigorta Hukuk Uyum ve Rücu Müdürü Zeynep Reva ve Amerikan Hastanesi Hukuk Danışmanı Tunç Demircan katıldı. Konuşmacılar, bireylerle ilgili veri paylaşımında, bireylerden ‘açık rıza’ alınması şartından sigorta sektörünün ve sağlık branşının muaf tutulması gerektiğine dikkat çekti.

VERİLERİN İŞLENMESİNDE SORUN YAŞANMAMALI

Sigorta şirketinin adil bir fiyatlama yaparak prim hesaplayabilmesi ve hızlı bir provizyon ve tazminat ödeme süreci gerçekleştirebilmesi için sigortalılarının sağlık verilerini işleyebilmesine dair sorun yaşamamasının önemli olduğunu belirten Acıbadem Sigorta Hukuk, Uyum ve Rücu Müdürü Zeynep Reva, “Aksi takdirde, sigorta şirketi ulaşamadığı ve işleyemediği sağlık verisi için tazminat ödeme sürecinde Türk Ticaret Kanunu'nun 1447. Maddesi'ne dayanarak indirim yapma ve hatta belki de ödeme yapmama noktasına gidebilecek. Açık rıza uygulamasına sağlık sigortaları bakımından istisna getirilmesi de sigortalıların hizmet alabilmesi ve dolayısıyla Sosyal Güvenlik Kurumu'nun üstündeki yükün hafifletilmesi bakımından son derece önemli” diyor.

Gelecek bugün başlar

Çocuğunuzun eğitimi güvencemiz altında

Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ile çocuğunuzun eğitimini başınıza gelebilecek beklenmedik olaylara karşı güvence altına alın.

Kuveyt Türk şubeleri,
Albaraka Türk şubeleri ve
Katılım Emeklilik acentelerinde!

- Çocuğunuzun yıllık eğitim masrafları doğrultusunda teminat tutarı
- Yaşam kaybı ve kaza sonucu daimi maluliyet teminatı
- Vergi indirimi

Katılım Emeklilik

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik */katilimemek*

Katılım Cep uygulamasını indirmek için QR-Code'u okutun.
Google play
App Store

TSEV'den sokaktaki vatandaşa 'sigorta' dersi

TSEV'in sosyal medyadan paylaştığı sigorta ile ilgili içeriklere vatandaşların ilgisi arttı. TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, "'Ülkemizde 12 adet zorunlu sigorta olduğunu biliyor musunuz?' başlıklı içerik, kasım ayından bu yana tam 7 bin kez tıklandı" diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türkiye'de tam 45 yıldır sigorta sektörüne yönelik eğitim faaliyetlerini sürdüren Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV), şimdi de sosyal medyadan paylaştığı sigorta ile ilgili içeriklerle vatandaşların sigorta kültürünü artırıyor. Bireyler, akıllı telefonları yardımıyla ya da bilgisayarları başında twitter, facebook, instegram gibi mecralardan TSEV'i yakından takip ediyor. TSEV'in faaliyetleri ile ilgili olarak sorularımızı yanıtlayan TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, sigorta ile ilgili içerikleri vatandaşın anlayacağı şekilde, ilgi çekici başlık ve içeriklerle sunduklarını söylüyor. 'Ülkemizde 12 adet zorunlu sigorta olduğunu biliyor musunuz?' başlıklı içeriğe biraz da sorunun ilgi çekici olmasından ötürü vatandaşın büyük ilgi gösterdiğini ifade eden Kalkavan, "Kasım ayından bu yana tam 7 bin kez tıklandı ve halen de tıklanmaya devam ediyor" diyor.

Mehmet Kalkavan

Hayat ve kasko da yer aldı

Kalkavan'ın verdiği bilgilere göre TSEV, Kasım–Aralıkta zorunlu sigortalar, ocakta hayat, şubat–martta genel bilgiler, nisan ayında kasko, mayıs ayında ise sağlık konusunda vatandaşı sigorta konusunda bilgilendirmiş. TSEV'in 'engellilere ve öğrencilere' yönelik faaliyetleri de var. Mapfre Sigorta İşbirliği ile 2016 yılı kasım ayında "Engelliler için Meslek Edindirme Programı' düzenleyen TSEV, 10 gün süren eğitimin sonunda eğitimlerini tamamlayan 9 engelli bireye 'Temel Sigortacılık Belgesi' verdi. Kalkavan, söz konusu belgeyi alan engelli bireylere ilişkin bilgilerin sigorta sektörüyle paylaşıldığını ve oldukça ilgi gördüğünü söylüyor. TSEV olarak her yıl üniversitelerin sigortacılık bölümü mezunu 5 başarılı öğrenciye de burs verdiklerini belirten Kalkavan, "Öğrencileri TSEV'den eğitim aldıktan sonra da sektöre de teklif ediyor ve onların iş bulmalarını sağlıyoruz" diyor.

'KADRAJIMDA SİGORTA'NIN GALİBİ TUFAN BİLİR OLDU

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) 'Kadrajımda Sigorta' konusu ile düzenlenen yarışmada birincilik ödülünü Tufan Bilir'in çektiği 'Aile' isimli fotoğraf karesi alırken, yarışmada 2'inci Erkan Kalenderli, 3'üncü ise Gökalp Bilici oldu. Yarışmada mansiyon ödülünü ise Serkan Daldal aldı. 1'inci olan yarışmacıya 5 bin TL, 2'nciye 3 bin TL, 3'üncüye ise 2 bin TL, mansiyon ödülü alana da 500 TL para ödülü verildi. 28 Mayıs'ta düzenlenen bir törenle ödüller sahiplerine takdim edilirken, ödül alan fotoğraflarlarla birlikte 29 fotoğraf, 28 Mayıs-3 Haziran tarihleri arasındaki 'Sigorta Haftası' boyunca Nazım Hikmet Kültür ve Sanat Evi'nde sergilendi.

YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.

AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **149 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda **25.000 TL** tazminat + 10 yıl boyunca **1.300 TL** her ay + 10 yıl boyunca her yıl **1.300 TL** eğitim desteği

Gelin, **Ailem Ziraat Güvencesinde Sigortası** yaptırın, kazaen vefatınız halinde çocuğunuz güvencesiz kalmasın. Ayrıntılı bilgi ve işlemleriniz için, sizi Ziraat Sigorta acentesi olan Ziraat Bankası Şubelerimize ve www.ailemziraatguvencesinde.com adresine bekliyoruz.

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

0850 222 97 00 Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

/ziraatsigorta

SOKAK RÖPORTAJLARI

VATANDAŞ ÖZEL SİGORTALARIN DİNDEKİ YERİ HAKKINDA NE DÜŞÜNÜYOR

İBRAHİM CEVHER / 60 / Emekli

Sigortayı dine bağlamak doğru olmaz

Özel sigortayı din ile bağdaştırmak doğru değil. Devlet, bu işe olur veriyorsa, gerekli düzenlemeleri yapıp, gerekli önlemleri de alıyorsa bunu neden din ile bağdaştıralım. Neticede sigorta bir tedbir işidir. Nasıl ki başımıza kötü bir olay gelmesin diye tedbir alıyorsak, sigorta da öyle... Misal, kışın hasta olmamak için kalın giyiniriz ve bu giysiler için bir para öderiz. Sigortaya da ödediğimiz para tıpkı kalın giysilere ödediğimiz para gibidir. Şimdi kalkıp 'Sağlık sigortasına ödenen para dinen sakıncalıdır' denilebilir mi? Sigorta yaptırarak, tedbir alıyoruz. Mesele budur.

ORHAN UZUN / 57 / Gemi Kaptanı

Dinimizde yeri yoktur

Sigorta, başka bir deyişle özel sigorta bana göre kişinin sosyal yaşamı içerisinde emniyetini sağlamaktır. Dolayısıyla, dinimizde sigortanın yeri yoktur. Sigorta, insanın kendi vicdanıdır. Eğer insanlar olumsuz bir durumla karşılaştıklarında vicdanlı bir şekilde hareket ediyorlarsa, sigortaya neden gerek olsun? Ben, karşımdakine zarar verdiğimde o zararı kendim maddi ve manevi karşılamalıyım. Başkası da bana zarar verdiğinde, kavga etmeden bir sulh içerisinde zararımı karşılamalı.

BÜŞRA ÇELİK / 27 / Veznedar

Bir şekilde faize bulaşıyor

Fonları değerlendirme kısmına bakmak lazım. Biriken paralar fonlarda değerleniyor, o da bir şekilde faize girebilir de girmeyebilir de... Fonların içeriğine bakmak lazım. Altına endeksli olan var. Borsaya, hazine bonosuna endeksli likit fonlar gibi... Ama kaybetme riski olmayan bir fonda değerleniyorsa faizdir. Kaybetme riski varsa risk de aldığında belki faize girmeyebilir yine de bu sistem bir şekilde faize bulaşıyor gibi...

SELÇUK DEVREK / 24 / Sigorta Danışmanı

Din ile sigortayı ayırmak gerek

Özel sigorta yaptırmayı din ile bağdaştırmak doğru değil. İlla da din ile sigorta arasında ilişki kuracaksak şöyle diyebiliriz: Sigorta, belirli riskleri ortadan kaldırdığına göre aynı zamanda bir tedbir mekanizmasıdır. Din de tedbir almayı salık verir. Dolayısıyla özel sigorta yaptırmanın dinen hiçbir sakıncası olamaz. Meydana gelen zararları karşılıyor. Bir hasar gerçekleştiğinde hemen tazmin ediyor. Bu yüzden bu kadar faydalı bir çalışmanın dine ters düşmesi gibi bir şey bence söz konusu olamaz.

SÜLEYMAN HIZARCI / 57 / Emekli

Her şeye 'haram' diyen bağnaz kesimin aksini düşünüyorum

Günümüzde çok yaygın olan özel sigorta, genellikle başka bir sosyal güvencesi olmayan insanların başvurduğu bir güvence kapısıdır. Her şeye 'haram' diyen bağnaz kesimin aksine, dünyadaki en önemli canlı olan insanın hayatını kolaylaştıran bu güvencenin yaptırılmasından yanayım. Zaman zaman çeşitli özel sigorta ürünlerini satın aldım. Faydasını da gördüm. Bana göre sigorta, risklerin azaltılması anlamı taşıyor.

Türkiye Sigorta Birliği

KONUT SİGORTASI YAPTIRIN KOLTUĞUNUZA RAHATÇA YASLANIN

SİZ DE KONUT SİGORTASI İLE EVİNİZİ;

- YANGIN
- DEPREM
- SEL ve SU BASKINI
- DAHİLİ SU
- YER KAYMASI
- FIRTINA
- KAR AĞIRLIĞI
- TERÖR

RİSKLERİNE KARŞI GÜVENCE ALTINA ALABİLİRSİNİZ.

GİDEMEDİĞİNİZ ETKİNLİĞİN BİLETİ YANMASIN

Yaz ayları aynı zamanda etkinlik ayları anlamına geliyor. Beğendiğiniz bir etkinliğe bilet aldınız, fakat çeşitli nedenlerle gidemediniz. Peki, ödediğiniz para yanacak mı? İşte bu soru aklınıza geldiğinde 'Etkinlik Katılım Sigortası' imdadınıza yetişiyor. Şartlarınız uyuyorsa ödediğiniz biletin ücretini geri alabiliyorsunuz.

Yaz deyince insanın aklına önce güneş, ardından da tatil gelir. Tatilde en çok takip ettiğimiz konuların başında ise etkinlikler geliyor. Belki dünyaca ünlü bir sirk grubu, bulunduğunuz şehirde bir defalığına şehrinizde gösteri yapacak. Belki de canlı olarak dinlemek istediğiniz bir şarkıcı, bulunduğunuz şehirde konser verecek. Bu tip farklı bir etkinlik için epeyce bir para ödeyip zar-zor bilet aldınız. Gelin görün ki o çok istediğiniz etkinliğe elinizde olmayan nedenlerden dolayı bir şekilde gidemediniz. Ya hastalandınız, ya da çok önemli bir işiniz çıktı. İşte bu noktada Etkinlik Katılım Sigortası, ödediğiniz bilet parasının yanmasını önlüyor. Etkinlik Katılım Sigortası, organizasyon şirketlerinin web sitelerinden etkinlik bileti satın alan müşterilerin belirli teminat şartları altında etkinliğe katılamaması durumunda, bilet bedeli tutarındaki zararını teminat altına alıyor. Bilet alan kullanıcıya e-posta ile sigorta poliçesi hükmündeki sertifika, poliçe genel ve özel şartları ve bilgilendirme formu iletilerek sigorta işlemi tamamlanıyor. Etkinlik Katılım Sigortası, müzik, sahne sanatları, aile eğlencesi ve eğitim kategorilerindeki etkinlikler itibari ile gerçek kişilere yapılan bilet satışları için sağlanıyor.

HANGİ KOŞULLARDA GEÇERLİ?

- Adına bilet alınan kişinin 1. ve 2. dereceden kan bağına sahip yakınlarının vefatı.
- Kişinin etkinlik gününde devam eden ciddi bir yaralanmasının ya da hastalığının olması.
- Kişinin etkinlik gününde bir mahkemeye tanık olarak çağrılması.
- Etkinlik günü ve etkinliğin başladığı saate kadar kişiye ait veya kişiye tahsis edilen ya da kiralanan aracın çalınması veya aracın bir kaza sonucu trafiğe çıkamayacak derecede hasara uğraması.
- Kişinin etkinlik günü etkinliğe katılmak için kendisine ait olan veya kendisine tahsis edilen aracı kullanırken kaza veya arıza nedeni ile aracın çalışmaması ve alternatif ulaşım imkânlarının olmaması ya da trafik memurunun beklenilmesi.

ÖDEDİĞİM BİLET ÜCRETİNİ GERİ ALDIM

Usta gemici Fatih Şahin (25), Etkinlik Katılım Sigortası yaptırarak gidemediği konserin bilet ücretini geri aldığını söylüyor. Şahin, "Geçen sene 13 Mayıs'ta Murat Boz'un Tuzla Marina'daki konserine gitmeyi çok istiyordum. Biletix üzerinden satın aldığım biletlere Allianz'dan Etkinlik Katılım Sigortası yaptırdım. Ancak başıma hiç istemediğim bir durum geldi. Konsere gitmek için bindiğim taksi kaza yaptı ve hafif şekilde yaralandım. Konsere gidecek durumda değildim. Gerekli belgeleri ibraz edip, yaptırmış olduğum Etkinlik Katılım Sigortası poliçesi üzerinden ödediğim ücreti geri aldım. Bundan sonra da herhangi bir etkinliğe gidersem yine Etkinlik Katılım Sigortası yaptıracağım. Herkese tavsiye ederim" diye konuştu.

Mobil Kaza Tutanağı

FOTOĞRAF **ÇEKİN**

KAZAYI **ANLATIN** (VİDEO/SESLİ/YAZILI)

KAZAYI **CANLANDIRIN**

İMZALAYIN **GÖNDERİN**

KÂĞIT YOK KALEM YOK FOTOKOPİ YOK TRAFİKTE BEKLEMEK YOK

ÜCRETSİZ

KOLAY

RESMÎ

Sadece **5 dakikada** kolayca tutanak doldurun; sigorta şirketinize anında bildirim sayesinde, işlemleriniz, **14 günde** değil **2 günde** sonuçlansın!

UYGULAMAYI İNDİRMEK İÇİN KODU OKUTUN

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi

sbm.org.tr

BAŞVURULAR DEVAM EDİYOR

Girişimcilerin iş planını gerçekleştirerek ticari başarıya ulaşmalarını ve kendi ayakları üzerinde durmalarını sağlamayı hedefleyen program sonrasında adaylar girişim ekosistemine kazandırılıyor. Anadolu Sigorta desteğiyle İTÜ Çekirdek girişimcisi olmak isteyenler için başvurular halen devam ediyor. Diğer alanlarla birlikte sigorta alanında da teknolojiye dayalı ürün ve hizmetlere dönüşebilir projesi olan her yaştan girişimci, İTÜ Çekirdek'te yerini almak için www.itucekirdek.com internet sitesi üzerinden başvurusunu gerçekleştirebiliyor.

Anadolu Sigorta geleceğin girişimcilerine mentörlük yapıyor

İTÜ ARI Teknokent'in erken aşama kuluçka merkezi İTÜ Çekirdek'in ilk halkası olan 'Ön Kuluçka Aşaması'ndan itibaren projeye katkı sunmaya başlayan Anadolu Sigorta, bu aşamayı geçmek için düzenlenen Big Bang Startup Challenge'ı kazanan girişimcilere mentörlük yaparak destek veriyor.

Dijital sigortacılığa yaptığı yatırımlar ve yenilikçi uygulamalarıyla fark yaratan Anadolu Sigorta, söz konusu işbirliği sayesinde İTÜ Çekirdek'ten çıkacak teknoloji girişimcileri ile ortak projeler belirleyip bu projelere destek oluyor.

Sigorta projelerine özel ödül

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcıları Levent Sönmez ve Mehmet Abacı ile İTÜ ARI Teknokent CEO'su Kenan Çolpan'ın bir araya gelerek detaylarını açıkladıkları ortaklığa göre; İTÜ Çekirdek'e başvurarak seçilen girişimciler ön kuluçka aşamasında Anadolu Sigorta çalışanlarından oluşan mentörlerden, sahip oldukları uzmanlık alanına göre destek alıyor ve İTÜ Çekirdek'in açık ofis, eğitim, network gibi imkânlarından yararlanabiliyor. Ön kuluçka aşamasını başarıyla bitiren girişimler ise Kasım ayında 7'ncisi düzenlenecek olan ve finansman ve kuluçka desteğine ulaşmak için yarışılan 'Big Bang' etkinliğinde sahnede olacak. Big Bang'de jüri olarak da yer alacak Anadolu Sigorta, yarışmadaki ekipler arasından insurtech veya sigorta ile alakalı projelere özel ödül verecek.

Big Bang Kasım'da

İTÜ Çekirdek ön kuluçka aşamasını başarıyla tamamlayan grupların katıldığı Big Bang Startup Challenge'ın yedincisi, her yıl olduğu gibi bu yıl da Kasım ayında gerçekleşecek. Geçtiğimiz yıl girişimcilere 17 milyon TL'lik hibe, ödül ve yatırımın dağıtıldığı etkinlik, dünyadaki girişimcilik yarışmaları arasında ilk sırada yer alıyor. Big Bang'te sahneye çıkan girişimler bir sonraki aşama olan kuluçka aşamasına geçmeye hak kazanıyor.

‘Harçlıklarımı biriktirerek geleceğimi güvenceye aldım’

Anadolu Hayat Emeklilik’in Genç Emeklilik Planı’nda 100 bininci katılımcı olan Nazlıcan Kasımoğlu, “Harçlıklarımdan arttırdığım paralarla geleceğe dönük birikim yapmak istedim. İleriye yönelik para biriktirmek adına BES, faydalı ve güvenilir bir sistem” diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Anadolu Hayat Emeklilik'in Nisan 2015'te piyasaya sunduğu 'Genç Emeklilik Planı' (GEP), 3 yılı geride bıraktı. Şirketin, 18–25 yaş arasındaki katılımcılara özel olarak sunduğu plan, gençlerden büyük ilgi görüyor. Söz konusu planda katılımcı sayısı 100 bini aşarken, şirketin toplam katılımcıları içinde 18–25 yaş arasında olanların payı da yüzde 14'e yükseldi. Konuyla ilgili olarak Anadolu Hayat Emeklilik tarafından 3 Mayıs'ta bir basın toplantısı düzenlendi. Toplantıda, GEP'te 100 bininci katılımcı olan Nazlıcan Kasımoğlu, Uğur Erkan'ın elinden plaket aldı. Toplantının ardından, sorularımızı yanıtlayan Kasımoğlu, 'tasarruf ve birikim yapmanın' önemine inanan bilinçli bir genç. 20 yaşında ve İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde 1. sınıf öğrencisi olan Kasımoğlu, ''Harçlıklarımdan arttırdığım paralarla geleceğe dönük birikim yapmak istedim. İleriye dönük para biriktirmek adına BES, faydalı ve güvenilir bir sistem'' diyor.

Gençler vakit kaybetmesinler

BES'e dahil olmasının tamemen bireysel bir tercihi olduğunu, bu konuda ailesinin her hangi bir etkisinin olmadığını ifade eden Kasımoğlu, ''Harçlıklarımı biriktirmek istiyordum. Bireysel emekliliği kendim araştırıp buldum. İş Bankası'nda görüştüğüm yetkililerin bilgilendirmesi ile BES'e dahil olmaya karar verdim'' görüşünü dile getiriyor. İleriye dönük para biriktirmek adına BES'in faydalı ve güvenilir bir sistem olduğunu düşündüğünü vurgulayan Kasımoğlu, sektördeki birçok şirket arasından neden Anadolu Hayat Emeklilik'i tercih ettiği konusunda şunları söylüyor: ''Anadolu Hayat Emeklilik, çok köklü bir şirket. Hiç tereddüt etmedim. Gençlere özel avantajlar sunulduğu ve diğer planlara göre daha avantajlı olduğu için Genç Emeklilik Planını tercih ettim.'' Kasımoğlu'ndan, henüz BES'e dahil olmamış gençlere yönelik mesajlarını aldık: ''Birçok arkadaşımın her ay kolaylıkla ayırabileceği bir tutar. Bir an önce sisteme dahil olsunlar. Artık kıyıya köşeye hiç para ayıramadığım için üzülmüyorum, onlara da vakit kaybetmeden dahil olmalarını öneriyorum.'' 3 Mayıs'ta düzenlenen basın toplantısında konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan ise gençlerin GEP'e olan ilgisinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Gençlerin erken tasarruf etmeye başlamasının çok önemli olduğunu belirten Erkan, ''Bu gençlere kaygısız, Z kuşağı derler. Aslında öyle bir şey yok. Tabii ki belirsizlikler var; ama en azından geleceğe yönelik plan yapmak istiyorlar. Bir birikim yapmak istiyorlar'' diyor.

Nazlıcan Kasımoğlu, Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan'dan plaket aldı.

Kendirci Çocuk ipi göğüsledi

Anadolu Hayat Emeklilik'in 10 yıldır düzenlediği 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'nda bu yılki birinciliği Oya Akkul, 'Kendirci Çocuk' adlı hikayesiyle kazandı. Bu yıl dereceye girenlere ödüllerinin verildiği tören, Tepe Nautilus Alışveriş Merkezi'ndeki sergi alanında 10 Mayıs'ta gerçekleştirildi.

İŞYERİ PAKET SİGORTALARI KOBİ'LERİN KÖTÜ GÜN DOSTU

Yarattıkları iş hacmi ve istihdama katkıları ile ekonominin bel kemiği olan KOBİ'ler 'sigorta' ile güvence altında. Sigorta şirketleri tarafından özel olarak hazırlanan İş yeri Paket Sigortası yaptıran KOBİ'ler olası birçok riske karşı iş yerlerini ve çalışanlarını koruma altına alıyor.

Türkiye'de faaliyet gösteren yaklaşık 2.5 milyon işletmenin yüzde 90'ını oluşturan KOBİ'ler, ekonominin de can damarı. Bugün toplam katma değerin yüzde 55'ini gerçekleştiren, toplam ciroda ise yüzde 60'ın üstünde bir orana sahip olan KOBİ'ler istihdamın da yüzde 75'lik kısmını sağlıyor. Tüm bu rakamlar gösteriyor ki KOBİ'ler Türkiye ekonomisi için kritik öneme sahip. Peki Türkiye ekonomisinin sağlıklı büyümesi için bu derece önemli olan KOBİ'ler faaliyetlerini sürdürürken, risklerini ne derece azaltabiliyor? Ya da faaliyetleri sırasında yangın, doğal afet, hırsızlık, iş durması gibi zararlarla karşılaştıklarında kaybettikleri değerleri yerine hemen koyabiliyor mu? Bu KOBİ'ler için çok da mümkün gözükmüyor. İşte bu noktada KOBİ'lerin imdadına sigorta yetişiyor. Sigorta şirketlerinin KOBİ'ler için hazırladığı ve ihtiyaçlarına göre düzenlediği KOBİ İşyeri Paket Sigortaları, onları birçok riske karşı koruma altına alıyor. Bugün KOBİ İşyeri Sigorta'sı yaptıran işletmeler, yangından, depreme, selden, su baskınına, kar ve kira kaybından, grev, lokavta, halk hareketlerinden teröre kadar birçok konuda üstelik uygun fiyata satın aldıkları teminatlarla işletmelerini güvence altına alabiliyor. Öte yandan KOBİ'lerin sigorta konusunda yeterli bir bilince sahip olmadığı da kesin. Bugün Türkiye'deki işyerlerinin sigortalanma oranı sadece yüzde 15-18 seviyelerinde. Uzmanlar, son dönemde bu tarz sigortalara olan talepte bir artışın olduğunu, ancak bunun poliçeleşme oranlarına henüz yansımadığına dikkat çekiyor. Bu da gösteriyor ki sigorta ile ilgili bir farkındalık var, fakat KOBİ'ler finansal durumlar nedeniyle sigorta yaptıramıyor. Oysa sigorta şirketleri her işletmenin ihtiyacına göre uygun İşyeri Paket Sigortası ürünleri hazırlıyor.

SİGORTA EN ÇOK SIKINTI ÇEKİLEN DÖNEMDE BİR İHTİYAÇ

KOBİ'lerin sigortaya en çok da sıkıntı çektikleri dönemde ihtiyaçları olduğuna dikkat çeken Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Evet işletmeler son aylarda sıkıntılı bir dönemden geçiyor. Sigortaya ayıracak para bulmakta zorluk çekebilirler. Aslında tam bu zamanlarda sigorta ihtiyacının karşılanması çok önemli oluyor. Çünkü bu kadar sıkıntı yaşarken bir de üzerine iş yerinde yaşanabilecek bir kaza, yangın veya bir başka felaket ile çok daha zor günler geçirebilirler. KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre paket ürünlerimiz var ve üstelik hiç tahmin edilemeyecek kadar uygun fiyatlara" diyerek KOBİ'ler için sigortanın önemine dikkat çekiyor. KOBİ'lere göre hazırlanan değişik sigorta ürünlerine rağmen birçok işletmenin bugün hala sigortasız olarak üretime devam ettiğine dikkat çeken Tümer, "Yıllar süren çabalar sonucu oluşan birikimlerin bir anda yok olmaması, üretime ara verilmesi nedeniyle pazarın kaybedilmemesi, yaratılan markanın itibar kaybına uğramaması için işletmeler, KOBİ paket poliçeleriyle kendilerini korumaya almalı. Çünkü KOBİ'ler olası bir hasarın ardından şirketimizin sunduğu olanaklar sayesinde yeniden faaliyetlerine geri dönebiliyor" diye konuştu.

TALEP VAR AMA POLİÇEYE YANSIMIYOR

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Rauf Orkun Gücük ise, KOBİ İşyeri paket sigortalarına olan talebin son dönemde arttığını belirterek, "Taleplerde artış mevcut, ancak poliçeleşme oranlarına henüz yansımadı. Bu da farkındalığın oluştuğunu, ancak finansal durumlar nedeniyle çekimserliğin devam ettiğini gösteriyor" diyor. Gücük, iş yerlerinin devamlılığı için hem işletmeye ait mal varlığında fiziki hasara neden olabilecek risklerin, hem de çalışanların maruz kalabileceği bedeni zarar risklerinin güvence altına alınması son derece önemli olduğuna dikkat çekerek şunları söyledi: "Bir makinenin bozulması, bir su basması, iş yerinin ticari faaliyetini sürdürmesini aksatabilir. Aynı şekilde bir iş kazası sonucunda çalışanların geçici ve kalıcı sakatlığa maruz kalması, işleten açısından yetişmiş iş gücü kaybını gündeme getirmektedir. Alınacak önlemlere ilaveten gayet ekonomik primlerle yapılabilen iş yeri sigortaları, iş yeri sahipleri tarafından kesinlikle ihmal edilmemelidir."

GENERALİ SİGORTA YENİ ÜRÜN HAZIRLIĞINDA

KOBİ İşyeri Sigorta'nı hazırlarken KOBİ'lerin ihtiyaçlarını dikkate aldıklarına dikkat çeken Generali Sigorta Sigortacılık Faaliyetlerinden Sorumlu Baş Genel Müdür Yardımcısı Patrick Savre, şu anda 'mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeleri' hedef alan yeni bir sigorta ürünü üzerinde çalıştıklarına dikkat çekti. Savre, "Müşterilerimizin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak geliştirilen bu yeni ürünün yaz sonuna kadar tamamlanması planlanıyor. Ürün aynı zamanda sektöre özgü ihtiyaçları da kapsayacak. Örneğin, gıda sektöründeki bir şirket için, gıda zehirlenmesi, catering hizmetleri gibi sektöre özgü bazı özel riskleri içeriyor olacak" dedi. Patrick Savre, şunları ekledi: "Sigorta bilincinin Türkiye için henüz istenen seviyede olmadığı hepimizin bildiği bir gerçek. Fakat son zamanlarda hem yapılan çalışmalar hem yaşanan doğal afetler hem de büyük hasarlar nedeniyle poliçe taleplerinin arttığını söyleyebiliriz. Bu çerçevede ürünlerimizin satış grafiği sürekli artan bir eğilim gösteriyor."

İŞYERİ PAKET SİGORTASI'NDA YÜZDE 40 BÜYÜDÜK

"Kısıtlı bütçelerle ekonomiye katkı sağlayan, maddi manevi büyük emek harcanarak kurulan işyerlerini olası risklere karşı korumak, aslında bir tercih değil, gerekliliktir" diyen ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, şöyle devam etti: "KOBİ İşyeri Paket Sigortaları'nı yaparken ERGO olarak sigortalama işleminden önce KOBİ'leri ziyaret ediyoruz. Onlara ne gibi önlemler alınması gerektiğine dair detaylı bir çalışma yapıyoruz. Ardından, karşılaşılabilecek riskleri göz önüne alarak bir paket oluşturuyor ve böylece KOBİ'lerin sigorta poliçelerinden azami ölçüde fayda sağlamalarını amaçlıyoruz. Bu çalışmalarımız neticesinde geçtiğimiz Kasım ayında lanse ettiğimiz ERGO Türkiye KOBİ İş Yeri Paket Sigortası ürünümüzle bir önceki yıla nazaran yüzde 40'a yakın büyüme sağladık."

Doğa sigorta
güven doğasında var

İhtiyaca uygun KOBİ Paket Sigortası

Doğa Sigorta'nın KOBİ'lere yönelik hazırladığı KOBİ Paket Sigorta poliçesi, işletmelerin faaliyet konusuna, farklılaşan ihtiyaçlarına göre hazırlanan ve geniş teminatlar içeren paket bir ürün. Yangın, yıldırım, infilak, yer kayması, deprem, fırtına, kar ağırlığı, sel, su baskını, dahili su, kara, hava, deniz taşıtları çarpması, hırsızlık, kar/kira kaybı, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, terör, makine kırılması, elektronik cihaz, işveren sorumluluk ve üçüncü şahıs sorumluluk gibi teminatların yer aldığı paket sigortasında ayrıca işletmede bulunan nakit para ve kıymetli evraklar da güvence altında.

AKSigorta

Tüm riskleri en ekonomik şekilde kapsıyor

Aksigorta KOBİ'lere yönelik 5 farklı iş yeri sigortası ürünü sunuyor. Bu ürünler İş yeri Paket Sigortası, İşim Sarsılmaz, Otel Paket Sigortası, İstasyonum Güvende ve Her Daim Nöbetçi Sigorta. Bunlardan İş yeri Paket Sigortası, tüm riskleri en ekonomik şekilde kapsayan bir ürün. İş yerinde bulunan mallardan dekorasyona, makinelerden elektronik cihazlara, demirbaşlardan müşteriler, iş yeri sahibi, çalışanlar ve çevresine kadar teminat altına alıyor.

GENERALI

Düşük primlerle de satın alınabilir

Generali Sigorta'nın KOBİ'lere yönelik çok geniş kapsamlı ve KOBİ'lerin ihtiyaçları için hazırlanmış "İşyeri Paket Sigorta" ürünleri var. KOBİ'lerin çok düşük primler karşılığında alabilecekleri poliçelerinde yangın, sel, dahili su, yer kayması, enkaz kaldırma, iş durması, 3. şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, ferdi kaza, yangın mali mesuliyet gibi birçok teminat bulunuyor. Sigortalılar ayrıca poliçelerindeki geniş ek teminatların yanında birçok asistans hizmetinden de yararlanabiliyor.

ERGO

Ücretsiz asistans hizmetleri sunuyor

ERGO Türkiye, KOBİ'lerin sigorta ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği "İş Yeri Paket Sigortası" ile düşük maliyetli ve geniş kapsamlı bir teminat sunuyor. Ürün ile yangın, hırsızlık, doğal afetler, komşulara, kiracılara ve maliklere verilecek zararlar, iş durması, sel ve su baskını, cam kırılması ve elektrik hasarları dâhil olmak üzere birçok riske karşı iş ortaklarına kapsamlı bir hizmet sağlıyor. KOBİ'lere ayrıca Dahili Su Tesisatı, Elektrik Tesisatı, Çilingir Hizmeti, Cam hasarları, Doktor/Ambulans ile İş Güvenliği Hizmetleri ücretsiz sunuluyor.

KONUT VE İŞYERİ SİGORTALARINA AZ TALEP OLMASI DÜŞÜNDÜRÜCÜ

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Mapfre Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, "Doğal afetler hem sigorta şirketlerinin hem de tüketicinin hayatlarının bir parçası. Bu bağlamda Türkiye'deki konut ve işyeri sigorta oranlarının düşük olması beni en çok endişelendiren konu" dedi.

Mapfre Sigorta, 28 Mayıs–3 Haziran tarihleri arasına denk gelen Sigorta Haftası'nda basın mensuplarına yönelik bir iftar yemeği düzenledi. St. Regis İstanbul otelinde 30 Mayıs akşamı verilen yemekte, dünyada ve Türkiye'de sigorta sektöründeki gelişmeler değerlendirildi. Mapfre Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz ve Mapfre Sigorta Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı'nın evsahipliğinde gerçekleşen geceye, biz de Şemsiye dergisi olarak katıldık. Konuşması sırasında, geçen yıl Temmuz ayında yaşanan dolu felâketini hatırlatan Muñoz, "Doğal afetler hem sigorta şirketlerinin hem tüketicinin hayatının bir parçası artık. Maalesef Türkiye'de çok sayıda sigortasız işyeri ve konut var. İspanya'da bu tip afetlere önlem olarak konutların neredeyse tamamı sigortalıdır. Diğer taraftan sigortasız şirketlerse, başlarına bir felâket geldiğinde faaliyetlerini durdurmak zorunda kalabilir hatta iflas edebilirler. Beni en çok endişelendiren konuların başında bunlar geliyor. Bir de gelişmiş ülkelerde insanlar asistans dediğimiz ek hizmetleri çok kullanırlar. Çekici, bilgasayar tamiri gibi... Türkiye'de bu oran da düşük" ifadelerini kullandı.

Sağlık sektörü hızlı bir şekilde dijitalleşiyor

Muñoz, sigorta sektöründe dijitalleşmenin ve yapay zekâ'nın konuşulduğu şu günlerde, birçok gelişmiş ülkenin sağlık alanında da hızlı bir şekilde dijitalleştiğini belirtti. "Teletıp adı verilen bu sistemde, doktorlar hastalarını uzaktan değerlendiriyor, reçetelerini yazıyor" diyen Muñoz, "Bu bir zorunluluk değil, hastaların internet ve mobil cihazlarının sağladığı olanaklardan faydalanmak istemelerinin getirdiği bir tercih" şeklinde konuştu. Sağlığın dünyanın hiçbir ülkesinde kâr getiren bir branş olmadığını ama uzaktan sağlık hizmeti sayesinde sigorta sektörü açısından maliyetlerin düşebileceğini de sözlerine ekledi.

MAPFRE SİGORTA PAZARLAMA VE SATIŞ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI **İLKER SIRTIKIRMIZI**

MAPFRE GO İLE İNTERNETTEN TRAFİK POLİÇESİ

Mapfre Sigorta Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, son iki yıldır dijitale büyük önem verdiklerini ve bu yıl başında uygulamaya koydukları Mapfre Go sayesinde, müşterileri olsun ya da olmasın, acentenlerinin trafik sigortası almak isteyenlere zaman ve yerden bağımsız olarak cep telefonları üzerinden teklif verebildiklerinden bahsetti. Mapfre Go ile online sigorta işlemleri konusundaki tüm sorunlara çözüm ürettiklerini de ekledi. Özellikle sosyal medyada çok aktif olduklarının altını çizen Sırtıkırmızı, hem Türkiye'de hem de 49 Mapfre ülkesi arasında sosyal medyada etkileşim açısından lider olduklarını söyledi.

KONAKLAYACAĞINIZ OTEL SİGORTALI OLSUN, TATİLİNİZ ZEHİR OLMASIN

Tatilde kalacakları otellerin sigortalı olması bireyler için büyük önem taşıyor. Otel sigortaları ile işletmeler, müşterilerini eşyalarının güvenliğinden, gıda zehirlenmesine, yangından, su basmasına kadar yaşanabilecek bütün sorunlara karşı güvenceye alıyor.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Yaz mevsimi geldi çattı... Pek çok birey şimdiden tatil programlarını yapmaya başladı. Eğer bir otel işletiyorsanız, turizm sektöründe sadece misafirleri iyi ağırlamak yetmiyor... Bazen bin bir sorunla uğraşmak gerekebiliyor. Bu konuda da imdada sigorta yetişiyor. Otel işletmecileri müşterilerin eşyalarının güvenliğinden, gıda zehirlenmesine, yangından, su basmasına kadar yaşanabilecek bütün sorunları sigorta ürünleriyle güvenceye alabiliyor. Kalacakları otellerin sigortalı olması da tatillerinin zehir olmaması için bireyler açısından da hayati önem taşıyor. Sigorta şirketlerinin paket halinde tüketicilere sunduğu otel sigortaları, risklere kalkan oluyor. Böylece hem sigortalı olan işletme sahibi risk sonrası detayları düşünmek zorunda kalmıyor hem de müşteri memnuniyeti sağlanmış oluyor. Otel sigortaları otelin ve oteldeki eşyaların uğrayacağı doğrudan ve dolaylı maddi hasarların giderilmesi haricinde personel ve otelde konaklayan müşterilerin başına gelebilecek riskleri de teminat altına alıyor.

Otel sigortasında kâr kaybı da teminat altında

Otel sigortaları genel olarak şu teminatları içeriyor: Yangın, yıldırım, infilak, dahili su, hava, kara, duman, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler, terör, enkaz kaldırma, deprem, fırtına, seylap, sel, yer kayması, kar ağırlığı, alternatif otel masrafları, yangın mâli sorumluluk, iş durması, hırsızlık, cam kırılması, kâr kaybı, kira kaybı, ferdi kaza, kazaen kırılma, taşınmaza bağlı hukuksal koruma, elektrik hasarları, otel ve işveren mali sorumluluk, 3. şahıs mali sorumluluk, taşınan para sigortası, emniyeti suistimal, ana kasa hırsızlık, elektronik cihaz, makine kırılması, taşıt çarpması (kara – hava – deniz), otele emanet edilen ve müşterilere ait eşyalar, gıda zehirlenmesi, asansör sorumluluk, kiralayan tarafından yapılan boya badana dekorasyon masrafları.

BURAK AKYÜZ

Otel sahibi

MÜŞTERİLERİMİZİN GÜVENLİĞİ BİZİM İÇİN ÖNEMLİ

Bir turizmci olarak otelimizde konaklayan müşterilerimizin memnuniyeti kadar güvenliği de bizim için oldukça önemli. Bu nedenle otelimizi ve müşterilerimizi sigorta ile koruma altına alıyoruz. Hatta otelimde bazı hasarlar meydana gelmişti ve acentemizin desteğiyle sigorta şirketimiz hasarlarımızı giderdi. Otel odalarımızda bulunan televizyon ekranlarının kırılması gibi hasarları sigortamız sayesinde temin ediyoruz.

CENK TABAKOĞLU

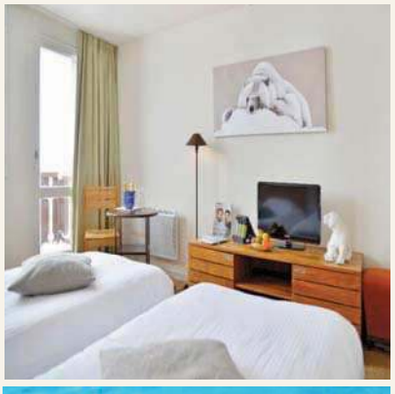
Unico Sigorta CEO'su

OTEL SİGORTASI MİSAFİRLERE GÜVEN VERİYOR

Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu , otel sahiplerinin kâr kaybı, alternatif konaklama masrafları, iş durması ve benzeri teminatlar ile finansal kayıplarını en aza indirgeyebileceğini ve böylece misafirlerin mağdur olabilme riskini büyük ölçüde bertaraf edebileceğini belirtiyor. Gıda zehirlenmesinin de teminatlar kapsamında olduğunu söyleyen Tabakoğlu, bu konuda çarpıcı bir örnekte veriyor: "Avrupa ülkelerinden gelen turistlerin birçok hadisede otellere ve tur şirketlerine bazen yersiz ve haksız da olsa birçok zarar talebinde bulunduğu biliniyor. Basında da özellikle avrupa ülkelerinden gelen turistlerin tatilleri bittikten ve ülkelerine döndükten sonra dahi gıda zehirlenmesi ve benzeri talepler ile başvurdukları görülüyor. Bu durumda otel sigortasının yanında sorumluluk sigortalarının, sigorta şirketlerinin sigortalıları olan otelleri bu tip haksız taleplere karşı da koruduğunu söylemeliyim. Öte yandan, misafirlerin yemekler ile alakalı veya su sporları, spa hizmetleri, muhtelif eğlence ve organizasyonlar sırasında yaşayabilecekleri maddi, bedeni ve belirli ölçülerde manevi kayıpları ve zararları da sorumluluk sigortalarından karşılanabilmekte ve bu koruma kalkanı da misafirlere bir güven ortamı tahsis ediyor."

YENİ YATIRIMLARA İMKÂN VERİYOR

Ciddi yatırım yapılan otellerin olabilecek her türlü risklere karşı korunması, kârlılığın sürdürülebilmesi ve bu sayede yeni yatırımlara imkân sağlanması, müşterilerin ya da 3. şahısların karşılaşabileceği zararlara karşı doğabilecek maddi kayıpların önlenmesi, personellerin görevleri sırasında oluşabilecek kaza vb. zararlar karşısında doğabilecek maddi kayıpların önlenmesi, otelden kaynaklanan bir hasar sebebi ile komşu binalara verilen zararların karşılığında doğabilecek maddi kayıpların önlenmesi için sigorta yaptırmak gerekiyor.



MURAT UĞUR

Neova Sigorta Teknik Müdürü

OTEL SAHİPLERİ KENDİ RİSKLERİNİ BELİRLEMELİ

Turizm sektörünün ve otellerin en küçük ekonomik ve siyasi gelişmelerden çok fazla etkilendiğini belirten Neova Sigorta Teknik Müdürü Murat Uğur, işletmelerini ayakta tutmak isteyen otel sahiplerinin mutlaka otel paket sigortası yaptırması gerektiğini ifade ediyor. "Rekabetçi bir risk grubu içinde olmaları sebebi ile all risk kapsamına yakın teminat içeriğinin uygun primlerle satın alınması mümkün" diyen Uğur, "Özellikle yabancı konukların yüksek sigorta bilinci sebebi ile turizm işletmelerinin sorumluluk hasarlarında poliçe sahibi olmaları önem arz ediyor. Ayrıca, otel sahiplerine sorumluluk branşında teminat satın almalarını da tavsiye ediyoruz. Günümüzde otel sadece konaklama mekânı olmaktan çıktı ve bir yaşam alanı olmaya başladı. Bir otel tesisinin içinde kuaför, kuru temizleme, oyun salonu, çocuk bakım merkezi gibi sayısı arttırılabilecek birçok hizmet veriliyor. Otel kendi bünyesinde sunmuş olduğu bu hizmetler için misafirlerine karşı sorumludur. Otel sahiplerinin kendi risklerini belirlenmesi ve mevcut risklerine karşı kendilerini koruyacak bir poliçe satın almalarını önerebiliriz" şeklinde konuştu.

YAŞLI TEYZE REFERANS OLDU; ARKADAŞLARI DA SİGORTA YAPTIRDI

Erdem Aydınlı

Mahalle merkezlerinde açtıkları mağazalara yönelik tüketici ilgisinin yoğun olduğunu belirten Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı, "Bir mağazamızda sigorta yaptıran yaşlı bir kadın, ertesi gün iki arkadaşı ile geldi; onların da sigorta ihtiyacı olduğunu söyledi" dedi.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Alışveriş merkezleri ve büyük şehirlerin belirli merkezlerinden sonra, küçük şehirlerde mahalle merkezlerinde açtığı ve sigorta konusunda yetkin kişilerin çalıştığı 'albenili mağazalarıyla' sigortayı, tüketicilerle buluşturma – aynı zamanda da sevdirme misyonu taşıyan Sigorta Cini, 5 yaşında. Şirket, 2013 yılında başladığı Türkiye serüveninde bugün 14 şehirde ve İstanbul–Esenyurt'ta son açtığı mağazasıyla 33 mağazaya ulaştı. Şirketin 5'inci yılı olması vesilesiyle Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı ile bir röportaj yaptık. Aydınlı, öncelikle son dönemde küçük şehirlerde ve mahalle merkezlerinde açtıkları mağazalara yönelik tüketici ilgisinden memnun olduklarını söylüyor.

Müşterilerle iletişim kurulan yerlerde mağaza açmak önemli

Aydınlı'nın, küçük yerlerde ve mahallelerde bireylerin gösterdiği ilgiye ve mağazaların gösterdiği performansa yönelik olarak bizlerle paylaştığı 'yaşlı teyze' örneği de oldukça dikkat çekici. Sigorta Cini'nin, pilot dönemde açtığı İstanbul–Göztepe İstasyon Caddesi'ndeki mağazasında, yazlığı için konut sigortası yaptırmak için mağazayı ziyaret eden yaşlı bir kadına 'konut sigortası' yapılmış. Yaşlı kadın, mağaza çalışanlarının gösterdiği ilgiden o kadar memnun kalmış ki; ertesi gün iki tane kadın arkadaşıyla mağazaya gelmiş ve arkadaşlarının da yazlıkları için sigortaya ihtiyacı olduğunu mağaza personeline iletmiş. "Bizim de tam olarak yapmak istediğimiz bu. Yaşlı teyze örneği, özellikle müşterilerle iletişim kurulabilecek mahallerde mağaza açmanın ne kadar isabetli olduğunu da bizlere gösterdi" diyor Aydınlı. İş modellerini müşteri ihtiyaçlarına göre sürekli güncelleyeceklerini belirten Aydınlı,

AVM'lerde açtıkları mağazaların müşterilerin sigorta alma sürecindeki beklentileriyle örtüşmediğini söylüyor. İkisi İstanbul, biri de Ankara'da olmak üzere 3 tane AVM'de mağaza açtıklarını dile getiren Aydınlı, şu bilgileri veriyor: ''AVM'lerdeki müşteri trafiğinin, sigorta mağazalarında sigorta alımına dönüştüğünü söylemek mümkün değil. AVM müşterileri mağazalarımızı ziyaret etseler bile müşterilerin sigorta alımları beklediğimiz kadar olmadı. Bu sebeple bu mağazalarımızı, daha iyi sonuç alabileceğimiz yakınlardaki mahalle merkezlerine taşıdık.''

Acentelere rakip değiliz birlikte büyüyeceğiz

Aydınlı'ya piyasaya yeni giren bazı şirketlerin dijital sigortacılığa ve dijital kanallardan satışa ağırlık verdiğini hatırlatarak, ''Anlaşmalı sigorta şirketlerinin ürünlerini internet sitenizden satın almak mümkün mü?'' sorusunu sordum. Aydınlı'nın verdiği bilgilere göre, www.sigortacini.com.tr'ye girerek tüketiciler sigorta şirketlerinin sundukları ürünlerle ilgili online fiyat karşılaştırması yapabiliyor. Ancak, siteden ürün satışı Seyahat Sağlık ve DASK'la sınırlı. Şirket stratejisi gereği tüketiciler bunun dışındaki ürünler için karşılaştırma tablosunu görebiliyor. Tüketici siteye girip, teklif formunda istediği ürünü belirttiğinde en kısa sürede ilgili kişilerce aranarak teklif sunuluyor veya yüz yüze bir iletişim tercih ediyorsa müşteri, en yakın Sigorta Cini mağazasına da yönlendiriliyor. Acentelerle ilişkilere de önem verdiklerini belirten Aydınlı,''Acentelere rakip değiliz; acentelerle birlikte çalışmak istiyoruz'' diyor. ''Sigorta Cini'ne katılmak isteyen acenteler için kriterleriniz nedir? Sözgelimi, sadece kasko ve trafik poliçesi kesen bir acente Sigorta Cini'de dahil olabilir mi?'' soruma Aydınlı, şu yanıtı veriyor: ''Aramıza katılmak isteyen bir acentenin 'oto sigortaları' ağırlıklı bir portföyü olabilir. Ancak, acente sahibinin bu portföyü büyütmesi ve sağladığımız imkanlardan da yararlanarak, konut, sağlık, kritik hastalıklar vb. ürünlerle ürün gamını genişleterek portföyünü çeşitlendirmesi önem taşıyor. Ayrıca, acente sahibinin girişimci, yeniliklere açık, vizyon sahibi, işini büyütmek isteyen bir kişi olması da çok önemli.'' ''Peki, Sigorta Cini ailesine katılmak isteyen acentelere maddi bir yardım yapılıyor mu?'' Aydınlı, bu konuda da şunları söylüyor: ''Acentelik faaliyetini durdurmaya yönelik çeşitli işlemler söz konusu. Bunun da acente sahipleri için belli masraf yaratıyor. Bu tip durumlarda desteğimiz oluyor. Ancak portföyleri ile ilgili olarak onlara büyük miktarda ödemeler yapmıyoruz.''

SİGORTA CİNİ MAĞAZALARINDA TÜKETİCİ HER İSTEDİĞİNİ BULABİLİYOR

Türkiye'de 5 yılı geride bırakan Sigorta Cini'nin günümüzde 1 tanesi hayat/emeklilik (NN Hayat ve Emeklilik) 18 tanesi de hayat dışından (elementer) olmak üzere tam 19 şirketle anlaşması var. Diğer bir deyişle tüketiciler söz konusu şirketlerin ürünlerini Sigorta Cini mağazalarından satın alabiliyor. Aydınlı'dan öğrendiğimize göre, şirketin hayat dışında birlikte çalıştıkları 18 şirket, toplam prim üretimi bakımından sektöründe yüzde 70'ini temsil ediyor. Şirket çeşitliliği nedeniyle mağazalarda ürün gamı da oldukça geniş. Tüketiciler, kasko ve trafik sigortalarından, konut, sağlık ve kritik hastalıklar sigortasına kadar ihtiyaç duydukları tüm ürünleri mağazalarda bulabiliyor. Hatta, tüketicilerin siber riskler sigortası gibi yeni piyasaya sunulan ürünleri de satın alabilmeleri mümkün.

33'ÜNCÜ MAĞAZA İSTANBUL-ESENYURT'TA AÇILDI

Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı'nın verdiği bilgilere göre, Sigorta Cini mağaza açılışlarını sürdürecek. Şirket, Giresun ve Gaziantep'in ardından 33'üncü mağazasını Mayıs ayında İstanbul'un son yıllarda gelişen semtlerinden Esenyurt'ta açtı. Bu yıl İstanbul'da Anadolu Yakası'nda bir de ofis açacak olan Sigorta Cini ayrıca, 2018 ve 2019'u kapsayacak şekilde İzmir, Ankara, Bursa ve Adana gibi büyük şehirlerde mağazalar açmayı planlıyor.

Murat Başaran

ÖZEL SAĞLIK SİGORTASININ ÇOK FAYDASINI GÖRDÜM

'NANKÖR', 'AZICIK UCUNDAN VERSEN' GİBİ HİT ŞARKILARA İMZA ATAN ÜNLÜ POPÇU MURAT BAŞARAN, 8 YIL ÖNCE BİR KONSER DÖNÜŞÜ SATIN ALDIĞI 'DELİ BAL'DAN FAZLA YİYİNCE ZEHİRLENMİŞ VE KOMADA KALMIŞTI. BAŞARAN, HASTALIĞI BOYUNCA ÖZEL SAĞLIK SİGORTALARININ ÇOK FAYDASINI GÖRDÜĞÜNÜ SÖYLEDİ.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Müzik sektörünün dijitalleşmesi ve albümlerin eskisi gibi satmamasından sonra, beş yıldır albümlerine ara veren pop sanatçısı Murat Başaran, geçen yıl çıkardığı ''Ya Ya Ya'' teklisinden sonra Nisan ayında ''Gizli Saklım'' adını verdiği 3 şarkılık bir maxi-single ile geri döndü. Biz de Murat Başaran ile çıkış şarkısı ''Manyak Severim'', bir cover şarkı olan ''Acıyor Kalbim'', şair Ahmet Selçuk İlkan'ın sözlerini yazdığı ''Gizli Saklım''dan oluşan maxi-single'ı ve özel sigortalar hakkındaki düşüncelerini almak üzere bir araya geldik ve oldukça bilinçli bir sigorta tüketicisi olduğunu gördük. Birçok sigorta ürününden faydalandığını belirten Başaran, şimdiye kadar özellikle sağlık sigortalarının çok yararını görmüş. Kastamonu'da 8 yıl önce verdiği bir konser sonrası yol üzerinde rastladığı bir köylüden 'deli bal' satın alan ve fazla yiyince zehirlenip, hastaneye kaldırılan ünlü popçu, başından

''Oyuncu, ressam, müzisyen gibi değişik sanat kollarında çalışan insanlar bir anlamda serbest meslek erbabı. Bu yüzden kendilerini sigorta ile güvenceye almaları gerekiyor.''

geçen bu talihsiz olayı sağlık sigortalarıyla ilişkilendirerek şöyle konuştu: ''Balı çok severim. 'Deli bal'ın başka türlü bir etkisi varmış. Yedikten sonra gözlerim karardı ve bir süre sonra bayılarak yere düştüm. Hastaneye kaldırıldım. 4 gün komada kaldım. Daha sonra dinlenmek içinde bir hafta daha hastanede yattım. Özel bir hastane olduğu için yüklü bir ücret tutmuştu. Burada sağlık sigortalarının çok faydasını gördüm.''

Yurtdışı seyahat sigortam da var

Davul ve gitar çalan müzisyenleri düşündüğümüzde, müzik yapmanın aynı zamanda fiziksel bir güç gerektirdiği hepimizin malumu... Başaran, enstrüman çaldığı için fiziksel rahatsızlıklardan kendisinin de muzdarip olduğunu ve bu yüzden sağlık sigortasının önemli olduğunu ifade etti ve ekledi: ''Yıllardır gitarı boynuma asa asa sonunda boyun fıtığı oldum ve ameliyat geçirdim. Sağlık sigortasının faydasını çok gördüm. Yurtdışında da çok konserlerim oluyor. Viyana'ya gittiğim bir konser öncesi rahatsızlanmıştım. Burada da, yurtdışı seyahat sigortamdan faydalandım. İçinde sağlık hizmeti vardı. Yurtdışındaki sağlık hizmetleri de çok iyi.''

Kendimizi güvenceye almanın en iyi yolu sigortalar

Oyuncu, ressam, müzisyen gibi değişik sanat kollarında çalışan insanların bir anlamda 'serbest meslek' ile uğraştığını, bu yüzden kendilerini güvenceye alması gerektiğini söyleyen Başaran, ''Bunun en kestirme yolu da özel sigortalardan geçiyor. Bence, BES (Bireysel Emeklilik Sistemi) de bunlardan biri. Bütün sanatçılar, BES'te de birikim yapmalı'' dedi.

Sevince hormonlarımız değişiyor

Geçen yıl ''Ya Ya Ya'' adını verdiği tekli şarkısından sonra Nisan ayında 3 şarkılık bir maxi-single çıkaran Başaran ile müzikal çalışmalarını konuşmaya geliyor sıra. Şu sıralar tüm müzik kanallarında klibi de dönen 'Manyak Severim' adlı şarkısının tam yaza uygun, fıkır fıkır bir şarkı olduğunu söyleyen Başaran, şarkının ve maxi-single'ın ortaya çıkışını şu sözlerle anlattı: ''Manyak Severim komik bir şarkı oldu. 'Bu nasıl bir şarkı?' diye soruyorlar bazen. Ben de sevince normal birini göster diyorum. Sevdiğimiz zaman hormonlarımız değişiyor, âşık olduğumuz kişi hep aklımıza geliyor. Klipte de yönetmenim Kemal Başbuğ, şu an trend olan yeşil uzaylı dansını kullandı. 40 kişilik bir ekiple çalıştık. 3 şarkılık maxi-single içinde bir yıl boyunca çalıştım. 'Gizlim Saklım' ve 'Acıyor Kalbim' içinde klip çekeceğim. Çok güzel tepkiler alıyorum. Şarkılarım radyo kanallarında da sık sık dönüyor.'' En son 2013 yılında ''İşte O Sensin'' adında bir albüm yapan Başaran, müziğin dijitalleşmesi ve telif haklarındaki sorunlar nedeniyle artık albüm yapmayacağını, onun yerine her yl birkaç şarkılık single çalışmalarıyla sevenlerinin karşısına çıkacağını müjdeliyor. ''Sosyal medya sayesinde her gün 3-5 şarkıcı piyasaya çıkıyor, fenomen oluyorlar, tek şarkı söylüyorlar ama altyapıları olmadığı için bir süre sonra siliniyorlar'' diyen Başaran, ''Onlar adına ben de üzülüyorum. 1997'den beri profesyonel olarak bu işlerin içindeyim. Müzik ciddi bir iştir. Mesela çıkardığım maxi-single bir projedir. Altyapınız sağlam değilse kalıcı olamazsınız. Ne yazık ki birkaç şarkıyla popüler olup sonra kabuğuna çekilen genç arkadaşlar var. Sosyal medyanın iyi yanları olduğu gibi kötü tarafları da oldu maalesef'' ifadelerini kullandı.

Sigorta işlerine eşim bakıyor

Uluslararası Hukuk Müşaviri Pınar Başaran ile 2013 yılında evlenen Murat Başaran, sigorta konusunda eşinin tecrübelerinden de faydalandığını belirtti. Konut, Hırsızlık, Deprem, Ferdi Kaza, Sağlık, Trafik ve Kasko gibi sigortalar hakkında eşinin çok yardımını gördüğünü, mutlaka yaptırdıklarını ve poliçelerini zamanında yenilediklerini söyleyen Başaran, eşinin sayesinde gitarını sigortaladığını, yangına ve hırsızlığa karşı da konut sigortası yaptırdıklarını ifade etti.

Barınak hayvanları için farkındalık yaratmalıyız

Murat Başaran, birçok sahipsiz hayvanlar için organizasyonlara katılıyor ve barınaklara gidiyor. Mesela başka sanatçılarla beraber, en son Şubat ayında Fatih Belediyesi'nin Yedikule Hayvan Barınağı 9. sevgi günü etkinliklerine katılmış. "Sitemizdeki bütün kedilere ben bakıyorum" diyen ünlü sanatçı sözlerini şöyle sürdürdü: "İnsanlar artık metropollerde yaşıyor. Topluma, insanlara, hayvanlara karşı duyarsız olmuşuz. Özellikle barınak hayvanları için farkındalık yaratmalıyız. Mesela, yakın çevreme, eşinize dostunuza hediye olarak kedi veya köpek almak istiyorsanız 'pet shop'lardan değil de hayvan barınaklarından alın diyorum. Onların da bir evleri olsun."

Eksik sigorta yaptırma hasar tazminatını tam al

Dövizdeki iniş çıkışlar ekonominin tüm bileşenlerini etkilediği gibi sigorta şirketlerini ve sigortalıları da etkilemeye başladı. Bu süreçte özellikle poliçelerini TL endeksli yaptıranlar, 'eksik sigorta' riski ile karşı karşıya kalabilir.

Türk ekonomisinde son dönemde yaşanan sıkıntılar ve dövizde yaşanan çalkantılar birçok sektörü olduğu gibi sigorta sektörünü de yakından etkiliyor. Dövizdeki hızlı yükseliş beraberinde TL endeksli poliçelerde 'eksik sigorta' riskini gündeme getirdi. Özellikle poliçelerini TL bazında yapan kişi ve işletmelerin önümüzdeki dönemde ciddi bir sıkıntı ile karşılaşması muhtemel gözüküyor. Bu noktada sigorta şirketlerine büyük görev düşüyor. Şirketler, 'eksik sigorta' konusunda şimdiden müşterilerini uyarmaya başladı bile. Şemsiye Dergisi'nin bu ayki konuğu Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin'in de gündeminde bu konu oldukça önemli bir yer tutuyor. Çetin, yangın branşında dövize endeksli poliçelerin döviz artışlarından çok fazla etkilenmeyeceğini, fakat TL endeksli poliçelerde eksik sigorta riskinin

Serhat Süreyya Çetin

oluşabileceğine dikkat çekti. Çetin, Güneş Sigorta olarak müşterilerini bu konuda uyardıklarını belirterek, ''Sigortalılarımıza sigortalı varlıklarının güncel değerlerini gözden geçirmeleri, gerek duymaları durumda zeyilname ile bedel artışına gitmeleri ve poliçelerini yenilemeleri yönünde bilgilendirme yapıyoruz. Eksik sigorta olduğunda hasar durumunda sıkıntı yaşanabilir'' dedi.

Yedek parça fiyatı artıyor kasko fiyatları da artabilir

Çetin, özellikle dövizdeki artışın bazı branşlarda fiyat artışlarına neden olacağına dikkat çekti. Çetin, ''Sigorta sektörünün yaşanan gelişmelerden etkilenmemesi düşünülemez. Kur artışının sigorta sektörüne etkisi en çok yedek parça fiyatlarının artışı şeklinde olmaktadır. Hasar maliyetlerinin artması ise kasko poliçelerinde fiyat artışlarının oluşmasına neden olabiliyor'' dedi.

Gençlere yönelik sağlık sigortası

Çetin, kasko branşında ortalama hasar maliyetinin yaklaşık yüzde 70'ini yedek parça, yüzde 30'unu ise işçilik maliyetlerinin oluşturduğuna dikkat çekerek, şunları söyledi: ''Yedek parçaların büyük bir kısmı yurtdışından ithal ediliyor ve bu nedenle kur artışından etkilenme oranı yüksek. Mevcut şartlar altında şirketlerin çalıştıkları yedek parça dağıtıcılarının ya da yetkili servislerin elinde belirli bir stok olabilir bu süreçte kur artışlarının yedek parçalara yansıması elde bulunan stok ile orantılı olacaktır. Bu yansıma birkaç ayı bulabilir. Fiyat artışları ise kur artış oranı nispetinde değil, kademe kademe artış şeklinde olabilir. Ancak kesin olan kur artışının maliyetlere yansıyacağıdır.'' Çetin, sağlık ürünlerinde yenilikçi çalışmalarına devam ettiklerini ve bu noktada gençler için yeni bir poliçe oluşturduklarını söyledi. Gençlere ve yeni nesile inandıklarının altını çizen Çetin, poliçe ile ilgili şu bilgileri verdi: ''Bu poliçe 19 yaşına kadar olan gençleri kapsayacak ve gençler ebeveynlerine ihtiyaç duymadan sigortalanabilecek. Üniversite sınavını kazanamamış kitleyi de sağlık sigortasından mahrum bırakmayalım diye düşündük. Bu poliçe ile ilk kez sağlık sigortasıyla tanışan gençlerin uzun yıllar boyunca sağlık sigortası yaptırmalarını amaçladık.''

DİJİTAL YERLİLERE DAHA SAMİMİ ÇÖZÜMLER BULMALIYIZ

"Dijital gelişimin önünde durmak mümkün değil. Önemli olan dijital dünyanın içinde var olmak" diyen Çetin, dijital yerliler adını verdiği gençlerin sigorta sektöründeki eski uygulamaların dönüştürülmüş halini istemediğini söylüyor. Çetin, şöyle devam ediyor: "Daha samimi ve onların hayatına hitap edecek işler istiyorlar. Şu an insurtech kavramı çok moda. Ama insurtech gençlerle birlikte gençler için tasarlanmış olmalı. Kendi dünyamızı onlara nasıl sunarız anlayışında olmamalı. Böyle olduğunda samimi ve kalıcı olmaz. Ölü bir yatırım olur. İnsan kaynağının gençleştirilerek bu dönüşümün şirketlerde yapılması ve dijital dünyaya uygun bir vizyonla kurgulanması lazım. Biz buna inanıyoruz ve hazırlığımızı da bu yönde yapıyoruz. Yoksa bir telematik ürünü alıp araçlara takmak bence dijitalleşmek değil. Gençler için sürücüsüz aracında giderken cep telefonundan yeni bir şey öğrenmek önemliyken, sigorta sektörü şu anda hali hazırdaki arabasını kullanırken cep telefonuyla mesaj atmaya çalışıyor gençlere."

GÜNEŞ SİGORTA'YI GENÇLERLE 'DİRİ' TUTACAĞIZ

Çetin'e göre yeni ürünler ve inovatif hizmetler her zaman sigorta sektörünün gündeminde olması gereken bir konu. Çetin, sigorta penetrasyonunu artırmak ve sigortayı tabana yayabilmek için, öncelikli olarak bugünün ve yarının sigorta alıcıları olan gençlere yönelmek gerektiğine dikkat çekiyor. "Güneş Sigorta olarak bizim için onların evrenlerinin içinde olmak, ihtiyaç ve beklentilerini bilmek çok önem taşıyor" diyen Çetin, şunları söyledi: "Bu nedenle onların olduğu platformlarda olmaya özen gösteriyoruz. Sosyal medyada gençlere ulaşmak büyük önem taşıyor. Özellikle sosyal medya iletişimimizde daha genç bir dil ve görsellikle sayfalarımızı hazırlıyoruz. Sigortanın hayatlarımızdaki yeri ve önemini, hayatımızı nasıl kolaylaştırdığını dinamik, güçlü görseller ve videolarla anlatmaya odaklanıyoruz." Gençlerin ihtiyacına karşılık veren ürün ve hizmetleri tasarlamak ve hayata geçirmek gerektiğini belirten Çetin, "Gençler sanıldığının aksine sigorta sektörüne ilgisiz veya dışında değiller. Şirketimizin rakamlarına baktığımızda; Mayıs 2018 itibariyle toplam 1 milyon 355 bin 145 adet gerçek ve yaşayan müşterimiz mevcut. Bunların 18-30 yaş arasında olanlarının sayısı 207 bin 364. Bunun toplama oranı ise yüzde 15.30. Bu gerçekten önemli bir potansiyel. Güneş Sigorta'yı her zaman genç ve diri tutmayı amaçlıyoruz. Çünkü gelecek gençlerin."

ACENTELER SEKTÖRÜN GÖNÜLLÜ TANITIM ELÇİLERİ

Sigorta sektörünün en önemli paydaşlarından biri olan acenteler, sigortalılarına verdikleri danışmanlık hizmetleri sayesinde sektörün tanıtımında da gönüllü bir görev üstleniyor.

Can Esencan
Esencan Boya İnşaat Ortağı

Mehmet Hüviyetli
Başak Sigorta Aracılık Hizmetleri

Sigorta sektörünün gelişiminde önemli bir rol üstlenen acenteler, sigortalılarına yaptıkları bir nevi danışmanlık hizmeti ile sigorta sektörünün toplum nezdinde tanınmasında ve sigorta bilincinin artmasında önemli bir etkiye sahip. Başak Sigorta Aracılık Hizmetleri Kurucusu Mehmet Hüviyetli ile müşterisi Esencan Boya İnşaat, Boya Hırdavat ve Mobilya Malzemeleri Pazarlama Şirketi Ortağı Can Esencan'ın arasındaki acente-sigortalı dayanışması da buna güzel bir örnek. Sigorta sektörünün tanıtımı için acentelerin rolünün büyük olduğunun altını çizen Esencan Boya İnşaat, Boya Hırdavat ve Mobilya Malzemeleri şirketi ortağı Can Esencan, ''Acenteler sigortalılara, danışmanlık yapıyor, bilgi aktarıyor ve yön veriyor. Yani bir nevi tanıtım yapıyorlar. Çağımızda ekonomik değerlerimizin korunması, hem milli servet hem de bizlerin gelecekle imtihanıdır. Acentenin mesleki eğitimi, tecrübesi ve insani ilişkilerinde başarılı olmaları bizlerin de onlara güvenmelerinde oldukça önemli bir kriter. Tüm bunları acentemiz Mehmet Hüviyetli bize sunuyor. Bu nedenle sigortalı ve acente ilişkisini güzel bir şekilde yürütüyoruz'' diyor.

Bilinçli bir sigorta tüketicisi

Can Esencan ve Mehmet Hüviyetli'nin yolları 1991 yılında kesişmiş. O tarihlerde Adana'da aynı sivil toplum örgütünde faaliyet gösteren Esencan ve Hüviyetli, bu tanışıklıktan sonra iş yapmaya da başlamışlar. Mehmet Hüviyetli, sigorta müşterisi Can Esencan'ı sigorta bilinci olan birisi olarak tanımlıyor. Hüviyetli, ''Kendisi aynı zamanda eğitimli, iş ahlakı olan müşteri-satış ilişkisinden çok dost ve arkadaş yakınlığı kurulabilen bir kişilik. İlk tanıştığımızda sadece trafik poliçesi yapıyordu. Dostluğumuz arttıkça yangın, konut, DASK, ferdi kaza ve kasko gibi poliçeleri de yaptırmaya başladılar. Halen öyle devam ediyor'' diyerek Can Esencan'ın sigortaya bakışının o tarihten itibaren değiştiğine dikkat çekiyor. Hüviyetli'ye göre Can Esencan, bir sigortalı olarak her acentenin çalışmak isteyeceği bilinçli bir sigorta tüketicisi.

Adana'da sigorta sektörü istenilen düzeyde değil

Aynı zamanda Adana'da Sigorta Acenteleri Derneği (ADSAD) Başkanı olarak da görev yapan Hüviyetli, Başak Sigorta Acenteliği görevini birlikte sürdürüyor. Türkiye'de olduğu gibi Akdeniz Bölgesi'nde de sigortalılık oranının çok düşük olduğunu kaydeden Hüviyetli, bunu ekonomik sebeplere ve sigorta bilincinin gelişmemiş olmamasına bağlıyor. Hüviyetli, ''Eskiden Adana tarım ve tarıma bağlı sanayinin ve diğer işkollarındaki sanayinin yoğun olduğu bir şehirken, maalesef gerek tarıma gerekse tarıma bağlı sanayi istenildiği ölçüde gelişmedi. Böyle olunca da en çok etkilenen sektör sigorta sektörü oluyor. Dolayısıyla Adana'da sigorta sektörü hâlâ istenilen düzeyde değil'' değerlendirmesini yapıyor.

TÜM SİGORTALAR BAŞAK SİGORTA'DAN

Bugün babasından devraldığı ve geçmişi 1970 yılına dayanan şirketi kardeşi ile birlikte yöneten Can Esencan, zaman geçtikçe sigorta ile olan ilişkilerinin arttığına dikkat çekiyor. Şirketin kurulduğu tarihlerle trafik sigortaları mecbur olduğu için sadece o poliçelerin yapıldığını kaydeden Can Esencan, Mehmet Hüviyetli ile 1991 yılında tanışmalarının ardından işyeri paket, kasko, konut, DASK ve ferdi kaza gibi sigortalarını Başak Sigorta'dan yaptırmaya başladıklarını söyledi. Bugüne kadar sigorta ile ilgili başlarından çok önemli bir olay geçmediğini belirten Can Esencan, olan küçük çaplı hasarların ise Mehmet Hüviyetli'nin danışmanlığında sorunsuz ve hızlı bir şekilde çözüldüğüne dikkat çekti.

BİRÇOK SİGORTA ŞİRKETİ İLE ÇALIŞIYOR

Başak Sigorta Aracılık Hizmetleri Kurucusu Mehmet Hüviyetli'nin acentelik konusundaki geçmişi Adana'da 1986 yılına dayanıyor. O tarihlerde ortaklı bir yapı ile sigorta acentesi sahibi olan Hüviyetli, 1998 yılından itibaren yoluna kendi başına devam ediyor. Bugün Hüviyetli'nin çalıştığı sigorta şirketleri arasında Groupama Sigorta, Sompo Japan Sigorta, Halk Sigorta, HDI Sigorta ve Quick Sigorta yer alıyor.

EĞLENCE MERKEZLERİNDE MALİ SORUMLULUK SİGORTASI ZORUNLU OLMALI

Bir oyun parkında gerçekleşen kaza 3. Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nı (MSS) gündeme taşısa da ülkemizde bu poliçelere ilgi fazla yok. Uzmanlar, MSS'nin sadece hava, kara ve deniz taşıtlarında değil 3. şahıslara zarar gelebilecek her alanda zorunlu hale getirilmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Kocaeli'nin Gebze İlçesi'nde, geçtiğimiz ay bir alışveriş merkezinde bulunan oyun parkında meydana gelen kaza 'Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nı yeniden gündeme getirdi. Üzücü kazada, 4 yaşındaki küçük çoğun ayağı lunapark oyuncağının altında kalarak kopmuştu. Sigorta, insan hayatının her alanında olması gerekirken çeşitli nedenlerle bazen bu zorunluluğu göz ardı edebiliyoruz. Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası da

önemsemediğimiz sigorta ürünlerinin başında geliyor. Şemsiye Dergisi olarak, Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nın Türkiye'deki durumunu araştırdık.

Yeterli ilgiyi görmüyor

Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nın Türkiye'de yeterli ilgiyi görmediğine dikkat çekiyor. Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nın kullanımını gelişmiş ülkeler ile karşılaştırdığımızda

NART

NART SIGORTA VE REASÜRANS BROKERLİĞİ

EK MAĞDURİYETLERİ ENGELLİYOR

Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği yetkilileri 'Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nın yaşanan kazalar sonrası doğabilecek ek mağduriyetleri engellediğine dikkat çekiyor. Yapılan açıklamada, "Zorunlu sigortalar teminat içeriği ve prim seviyeleri açısından orta vadede uygulama sorunları yaratabilir. Ancak bu konuda bilincin arttırılarak firmaların kendilerini ve müşterilerini korumaya yönlendirmek faydalı olacaktır. Sigortaya ilgi yaşanan kazalar sonucu sorumlulara yöneltilen tazminat talepleri çerçevesinde 'Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'na farkındalık artıyor" denildi.

ülkemizde oldukça yetersiz kaldığını belirten Tümer, ''Gelişmiş ülkelerde bireylerin üçüncü şahıslara verebilecekleri zararlara karşı sigorta koruması mevcut olmasına rağmen, ülkemizde bu teminatın üçüncü şahıslara karşı yüksek riski olan işletmeler tarafından dahi tercih edilmediği görülüyor. Ülkemizde sigorta bilincinin yeteri kadar gelişmediği, kişi başına sigorta harcamasının gelişmiş ülkelerin yüzde 6'sı oranında olduğu göz önüne alınırsa; üçüncü şahıslara karşı yüksek risk içeren işletmeler için zorunlu hale getirilmesi faydalı olacaktır'' diyor.

KOBİ'lerde sigortaya ilgi düşük

Tümer, ''Sorumluluk sigortaları genellikle sigorta bilinci nispeten yüksek olan ve yangın, elektronik cihaz, makine kırılması sigortası gibi diğer konularda risklerini de sigortalatan işletmeler tarafından satın alınıyor. Ancak ülkemizdeki işletmelerin yaklaşık yüzde 99'unu KOBİ'lerin oluşturduğunu ve bunların yüzde 50'den az bir kısmının sigorta yaptırmayı tercih ettiğini düşündüğümüzde, üçüncü şahıs sorumluluk sigortalarına ilginin oldukça düşük olduğunu söyleyebiliriz. Bu konuda ilginin ancak hasar yaşanan işletmelerde arttığını, ancak bilinçli bir artış olmadığını söyleyebiliriz'' şeklinde konuşuyor.

MALİ SORUMLULUK SİGORTASI TEK BAŞINA YETERLİ DEĞİL

ATİLLA OKSAY

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Sorumluluk Sigortası'nın zorunlu hale getirilmesinin tek başına yeterli olmayacağının altını çiziyor. "İşletenin olası bir kazada oluşacak mağduriyeti giderecek finansal yeterliliğe sahip olmayabileceği göz önünde bulundurularak kara, deniz ve hava araçlarını işletenlerin 3. şahıslara verebilecekleri zararlara karşı sigorta güvencesine sahip olmasına ilişkin zorunluluk pek çok ülkede uygulanmaktadır" diyen Oksay, "Lunapark ve benzeri eğlence yerleri için 3. şahıs mali sorumluluk sigortasına sahip olunmasına ilişkin zorunluluk yaygın değil, sadece bazı ülkelerde bulunan bir uygulamadır" şeklinde konuşuyor. Sigortanın iki temel fonksiyonunun bulunduğuna dikkat çeken Oksay şunları söylüyor: "Bunlardan ilki rizikonun gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkan zararı tazmin etmek; ikincisi ise rizikonun gerçekleşmesini önleyici düzenlemelerin hayata geçirilmesine katkı sağlamaktır. Yangın, doğal afetler, terör, kullanılan malzemenin güvenlik kriterlerine uygun olmaması gibi nedenlerle ortaya çıkabilecek zararlar işletenin kusur ve ihmali nedeniyle ortaya çıkabilecek zararlardan çok daha büyük olabilecektir. Bu nedenle işletenin kusur ve ihmali nedeniyle 3. şahısların uğrayabileceği zararların güvence altına alınması bu çerçevede yeterli bir düzenleme olmayacaktır. Eğlence ve lunapark gibi insan yoğunluğunun bulunduğu yerlerde kullanılacak her türlü malzemenin güvenlik standartların uygun olması, bunlarla ilgili standartların belirlenmesi ve uygunluk testlerinin yapılması, bu malzemelerin ürün sorumluluk sigortasının bulunması, yangın güvenlik önlemlerinin yeterliliği ve yangına karşı dayanıklı malzeme kullanılması, projedeki acil tahliye planın mevzuata uygun olması ve inşaatın buna uygun yapılması ve mesleki sorumluluk sigortasının bulunması ruhsat verilirken değerlendirilecek kriterler arasında yer almalıdır. Bu bilgilerin ışığı altında eğlence yerlerinin ruhsat alabilmesi için 3. Şahıslara karşı mali mesuliyet sigortasına sahip olmasına ilişkin zorunluluk getirilmesinin tek başına yeterli bir uygulama olmayacağı düşüncesindeyiz."

BES'TE FON DEĞİŞİKLİĞİNİ ALTIN VE DÖVİZDEN YANA KULLANAN ŞANSLI

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) emeklilik fonlarında değişiklik hakkını 'altın' ve 'döviz'den yana kullananlar kazandı. İlk 5 aylık dönemde altın fonu yüzde 18.45, kamu dış borçlanma araçları fonu da yüzde 10'un üzerinde getiri sağladı.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) emeklilik fonlarıyla ilgili olarak geçmişteki yazılara göz attığımda, 'dolardaki artış'ın fonlar üzerindeki etkisini yazmak adetten olmuş. Adeti bozmadık; döviz kurlarındaki son artışı fırsat bilerek, emeklilik fonları ile ilgili haber hazırladık. Dolardaki son yukarı yönlü hareket, yakın geçmiştekilerden biraz da farklı. Yurtiçi ve yurtdışı gelişmelerin etkisiyle dolar ilk 5 aylık dönemde yaklaşık yüzde 20 getiri sağladı. Ancak, 'doların 5 TL'li seviyelere yaklaşacağının', çok az kişinin aklından geçtiğini söylemek herhalde yanlış olmaz.

Altın ve döviz ayrıştı

Merkez Bankası'nın son günlerdeki hamleleriyle biraz sakinleşen dolardaki yükselişin nedenlerini finans uzmanlarına bırakıp konumuza dönersek, BES'te de döviz cinsi fonlara ya da altın fonu'na yatırım yapanlar, ya da yılbaşında fon değişiklik hakkını söz konusu fonlardan yana kullananlar büyük kazanç elde etti. İlk 5 aylık dönemde BES'te emeklilik fonları içinde altın fonu yüzde 18.45, döviz cinsi fon olarak önemli bir referans oluşturan 'kamu dış borçlanma araçları fonu' da yüzde 10'un üzerinde getiri sağladı. Birkaç rakam daha verirsek, Finnet'den aldığımız verilere göre, 1 Ocak–31 Mayıs döneminde altın başta olmak üzere en çok söz konusu fonlar katılımcıya kazandırdı. Bu iki fonla diğer fonların getirilerini karşılaştırdığımızda büyük bir ayrışma söz konusu. Diğer fonlar arasında, ilk 5 ayda yüzde 5.29'luk getirisiyle 'para piyasası' fonu ve yüzde 5.09'luk getirisiyle 'özel sektör borçlanma araçları fonu' öne çıkıyor.

Fonlarını değiştiren sayısı az

Geçen yılın yüzde 50'lik getirisiyle şampiyon fonu, 'hisse fonlar' ise yüzde 5 aylık dönemde yüzde 7.70'lik negatif getiriyle katılımcıları üzmüş. İlk 5 ayda borsadaki yüzde 12.73'lük düşüşün de hisse fonlardaki kayıp da etkili olduğunu söylemek gerekiyor. Burada bir parantez açarsak, mevzuat gereği BES'te bir katılımcının bir yılda emeklilik fonlarını 6 kez değiştirme hakkı var. Ancak, emeklilik şirketi yöneticilerinden de aldığımız bilgilere göre, yılın ilk 5 aylık döneminde de bu hakkını kullananların oranı yüzde 3. Ayrıca, emeklilik fonları içinde döviz cinsi fonların oranı da düşük. Dolayısıyla dolardaki yukarı yönlü hareketi önceden tahmin edip, bunu fırsata dönüştürenlerin sayısının düşük olduğunu söylemek gerekiyor.

YILIN 2. YARISINDA DÖVİZ CİNSİ FONLARIN GETİRİSİ DÜŞEBİLİR

Dolar kurundaki artışın, BES'teki döviz cinsi emeklilik fonlarının performansını olumlu yönde etkilediğini belirten İş Portföy CEO'su Tevfik Eraslan, "Döviz kurunda sene başından beri yaşanan oynaklık, Merkez Bankası tarafından gelen hamleler ile yatıştı. Merkez Bankası, Türk Lirası'nın değerini korumak için gerekli önlemleri alıyor. Bu bağlamda döviz kurlarının yükselmesi ile şimdiye kadar yüksek performans sağlayan döviz cinsi emeklilik fonlarının yılın ikinci yarısında bu hızda bir desteği kur tarafından bulamayacağını söylemek yanlış olmayacak" diyor.

İLK 5 AYDA EN ÇOK ALTIN FONU KAZANDIRDI

Emeklilik fonu	Getiri (%)	
	2017	2018*
Karma & Esnek Fonlar	14.28	0.69
Kamu Borçlanma Araçları	7.80	-0.61
Katkı Fonları	10.28	-3.34
Para Piyasası	11.80	5.29
Standart Fonlar	8.40	0.92
Kamu Dış Borçlanma Araçları	17.64	10.23
Hisse Senedi	50.20	-7.70
Altın Fonu	18.21	18.45
Endeks Hisse Senedi	31.95	-10.25
Özel Sektör Borçlanma Araçları	12.03	5.09

*1 Ocak-31 Mayıs. Kaynak: Finnet.

BEL AĞRISI KÂBUSA DÖNMESİN

Herkes yaşamında en az bir kere bel ağrısı çekmiştir. Bel ağrısının sebebi kas ve bağ dokusundaki zorlanmalara bağlı gerilmeler olabileceği gibi bu yapıların oluşturduğu zincirdeki bozukluk da yaşam kalitesinde düşüşe neden olabilir.

PROF. DR.
ÇAĞATAY ÖZTÜRK
ORTOPEDİ VE TRAVMATOLOJİ UZMANI
LİV HOSPITAL İSTANBUL

Liv Hospital İstanbul Ortopedi ve Travmatoloji Uzmanı Prof. Dr. Çağatay Öztürk gerekli önlem alındığı takdirde basit bel ağrılarının kolayca tedavi edildiği üzerinde durdu. Prof. Dr. Çağatay Öztürk "Bel ağrısında ilaç kullanımı ve egzersiz işe yaramadığında, devreye cerrahi tedavi girer. Özellikle mikro cerrahi yöntemler ile yapılan tedavinin sonuçları oldukça başarılı yanıtlar veriyor. Daha karmaşık durumlarda da açık mikroskopik veya enstrümanlı cerrahi devreye giriyor. Önemli olan uygun hastaya uygun tedaviyi uygulamak" diyor. İnsanlar yaşam boyu yerçekimine karşı mücadele eder. Doğası gereği insan omurgası, ayakta yaşama adapte olmuştur ve ayakta durabilmek için yük aktarımını kendi içindeki bölgelerde paylaştırmıştır. Omurgadaki bu anatomik bölgeler boyun, sırt, bel, sağrı kemiği ve kuyruk sokumu olmak üzere 5'e ayrılır. Her omurga bölgesi yük dağılımını sağlamada biyomekanik açıdan farklılık gösterir. Boyun, bel ve omurga, lordoz ismi verilen iç bükey bir eğime sahipken sırt bölgesi kifoz ismi verilen dış bükey bir eğime sahiptir. Omurgalar arasında disk yapıları bulunur. Omurgayı ve disk yapılarını saran paraspinal adaleler, her omur arasındaki eklem ve bağlar birlikte çalışarak düzgün yük aktarımını sağlar. Omurganın içinden geçerek kollara ve bacaklara yayılan sinirlerin çıktığı omurilik dış ortamdan bu yapılar sayesinde korunmuş olur.

FITIK YAŞAMI OLUMSUZ ETKİLİYOR

Basit bel ağrıları sıklıkla 6 hafta içinde kendiliğinden veya fizik tedavi ya da ilaç kullanımı ile gerileyebilir. Yaşamı daha olumsuz bir şekilde etkileyecek ağrının nedeni ise boyun ve bel bölgesinde görülen fıtıklar olabilir. Omurilikten çıkan sinirlere baskı yaparak kollarda veya bacaklarda ağrı yapabilir. Fıtıklaşan diskin bulunduğu bölgeye göre kişinin şikâyetleri farklıdır. Boyun bölgesindeki fıtıklarda sırt bölgesinde ağrı, kollarda, ellerde ağrı veya uyuşma meydana gelir. Bel bölgesindeki fıtıklarda ise fıtığın yerine göre sağ/sol bacakta veya her iki bacakta ağrı uyuşma şikâyetleri olur.

MİKRO CERRAHİ YÖNTEMLER YÜZ GÜLDÜRÜYOR

Bu tür ağrıların basit tedavi yöntemleri ile ilerlemesi engellenebilir. Bu nokta da önemli olan önceden önlem almaktır. Yatak istirahati, ilaç kullanımı, egzersizler işe yaramadığında ise devreye cerrahi tedavi girer. Cerrahi tedaviler ilerleyen teknoloji ile hasta açısından daha basit bir hale geldi. Mikro cerrahi yöntemler ile yapılan tedavinin sonuçları oldukça başarılı yanıtlar veriyor. Daha karmaşık durumlarda açık mikroskopik veya enstrumanlı cerrahi gereksinimleri de olabilir. Burada ideal olan uygun hasta seçimi ve uygun tedaviyi uygulamaktır.

OTOMOTİV

AutoWrite'IN KATKILARIYLA

Karsan'dan elektrikli otobüs atağı

Toplu taşıma sistemleriyle şehirlere modern çözümler sunan yerli üretici Karsan, ihracat atağına geçiyor. Karsan Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu, "Bu yıl ihracat oranımızı yüzde 45'ten yüzde 65'e çıkaracağız. Türkiye'deki hedeflerimiz ise geçen yıl ile benzer seviyede. 1200 civarında Jest, 250-300 adet civarında da Atak satışı gerçekleştirmeyi planlıyoruz" dedi. Elektrikli araç projelerinde de 'atağa' geçtiklerinin altını çizen Arpacıoğlu elektrikli Jest'ten sonra elektrikli Atak'ın da planlarının arasında olduğunu söyledi.

Vespa, Mayıs ayında TÜRKİYE'Yİ GEZDİ

Motosiklet dünyasının moda markası Vespa, birbirinden ikonik modellerini Vespa severlerin beğenisine sunmak ve test etme imkanı sağlamak amacıyla Mayıs ayında keyifli sürüş günleri düzenledi. Vespa modellerini yakından incelemek ve test etmek isteyenler iki teker tutkunları, 2-27 Mayıs tarihleri arasında Vespa test günlerinde buluştu. Vespa'nın toplam 6 ili kapsayan test günleri, İzmir'den başlarken sırasıyla Kuşadası, Antalya, Ankara, İstanbul ve son olarak Bursa'da son buldu.

Fiat Doblo'dan YEPYENİ MOTOR SEÇENEĞİ

Tofaş fabrikasında üretilen; Fiat Professional Ailesi'nin tecrübeli üyesi Doblo'daki yenilikler tüm hızıyla devam ediyor. Sınıfının en güçlüsü 1.6 litrelik 120 HP gücündeki turbo beslemeli dizel Multijet motor seçeneğinin hemen ardından, Doblo motor gamına yepyeni bir motor seçeneği daha katılıyor. Birçok Fiat modelinde kendini ispatlayan 1.4 litrelik 95 HP güç ve 127 Nm tork değerine sahip olan benzinli Fire motor seçeneği, 100 km'de ortalama 7.4 litrelik yakıt tüketimiyle de dizelleri kıskandırıyor. Ekonomik olduğu gibi aynı zamanda teknoloji ve güvenlik özellikleriyle dikkat çeken Fiat Doblo, konfor seviyesiyle de binek otomobilleri kıskandırıyor.

Ford Otosan'ın YENİ ÜYELERİ TANITILDI

Türkiye ve Avrupa'daki pazarlarında ticari araç liderliğini sürdüren Ford Otosan, hafif ve orta ticari araç ailesinin en yeni üyeleri ile ilk kez 'aile fotoğrafı' verdi. Ticaret dünyasında bir simge haline gelen Ford ticari araçları, müşterilerin ihtiyaç duyduğu pratikliği, hareketliliği, optimum kullanım maliyetini ve düşük yakıt tüketimini bir arada sunuyor. Ford ticari araç ailesinin en yeni üyeleri Transit Courier, Transit Custom Van, Transit Van, Transit Connect, Transit Kamyonet, Ranger, Tourneo Courier, Transit Minibüs, Tourneo Custom ve Tourneo Connect modellerinin sahneye çıktığı lansmanla tanıtıldı.

En çok Renault tercih ediliyor

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği'nin (TOKKDER), 2018 yılı ilk çeyrek verilerine göre, operasyonel araç kiralama sektörü ilk 3 aylık dönemde Türkiye'de satılan yeni otomobillerin yüzde 23,4'ü olan 28 bin 680 adet yeni aracı filosuna kattı. Bu dönemde, 2 milyar 957 milyon TL yeni araç yatırımı yapan sektörün aktif büyüklüğü ise 29 milyar 500 milyon TL'yi aştı. TOKKDER raporuna göre, ilk 3 aylık dönemde Renault yüzde 28'lik payı ile Türkiye operasyonel araç kiralama sektörünün araç parkında en çok tercih edilen marka oldu.

2035'in otomobili ŞİMDİDEN HAZIR

Sıra dışı ve seçkin tasarım fikirlerini gerçeğe dönüştürmek üzere kurulan DS Automobiles markası geleceğin otomobil tasarımına bugünden hayat veriyor. Söz konusu tutkulu yolculuğun meyvesi olarak ise DS X E-TENSE ön plana çıkıyor. DS Automobiles çalışanlarının 2035 vizyonu günümüz otomobil yaklaşımlarından çok daha farklı. DS tasarımcıları ileri teknolojiyle yenilikçi form ve çizgileri harmanlıyor. Mesela, kokpite, karbon fiber/deri karışımı bir kaplamaya sahip olan son derece kaliteli bir kapı üzerinden erişiliyor. Sürücüyü tek koltuklu piramit tarzında bir mimari karşılıyor. Söz konusu mimari kadar sürücü koltuğunun formu da motorsporlarından çağrışım yaparken, aynı zamanda aracın ağırlık merkezini düşürmeye yardımcı oluyor.

Herkes için NEO RETRO BİSİKLET

Peugeot, markanın ikonik modellerinin tasarımından ilham aldığı yeni bir Legend bisiklet serisini pazara sunuyor. Bir ailenin tüm bireyleri için tasarlanan koleksiyon hem rahat hem de güvenilir bir retro bisiklet arayanlara hitap ediyor. Kadroların şekli ve siyahlı beyazlı tasarım markanın 130 yıllık köklü geçmişini geleceğe taşıyor. Öncelikli olarak kent içi kullanım için tasarlanan Legend koleksiyonu: Fixie, Yol ve Şehir bisikleti olmak üzere farklı versiyonlardan oluşuyor. Çocuk koleksiyonu 2 ile 6 yaş arası çocuklara hitap ediyor ve başlangıç bisikleti özellikleriyle çocukların kullanımını kolaylaştırıyor.

Mercedes-Benz YENİ MODELİNİN TANITIMINI ÇİN'DE YAPTI

Mercedes-Benz, geçen ay Pekin'de gerçekleştirilen Auto China 2018'de iki önemli modelin yeni versiyonu da dâhil toplam 10 yenilikle gövde gösterisi yaptı. Yeni Mercedes-Benz A-Serisi L Sedan ve yenilenen Mercedes-Benz C-Serisi Sedan'ın uzun dingil mesafeli versiyonu Çin'de ilk kez sergilendi. Yeni Mercedes-Benz A-Serisi L Sedan geniş yaşama alanı, MBUX bilgi ve eğlence sistemi ve S-Serisi seviyesinde sürüş destek sistemleriyle öne çıkıyor. Markanın kompakt sınıftaki en yeni gövde tipi olan A-Serisi Sedan'ın fuarda tanıtılan uzun dingil mesafeli versiyonu yalnızca Çin pazarı için üretiliyor.

Arap Yarımadası'nın yeni gözdesi:

KATAR

"Dünyayı Bir Bilene Sor" mottosuyla seyahatseverleri farklı coğrafyalara keşfe çıkaran Prontotour, yazın gelmesiyle birlikte Katar turlarına başladı.

PRONTOTOUR 'UN KATKILARIYLA

Belirlediği yeni rotalarla seyahat trendlerine yön veren tur operatörü Prontotour, zenginliği ve ışıltısıyla misafirlerini büyüleyen Katar turlarına start verdi. Arap Yarımadası'nın son yıllarda merak uyandıran ülkesi Katar'ın en kalabalık şehri ve aynı zamanda başkenti olan Doha, seyahatseverlerin yeni gözde rotası konumunda bulunuyor. Katar, dünyanın en zengin ülkeleri arasında yer alıyor ve bu zenginliğini Doha'da gezerken misafirlerine fazlasıyla hissettiriyor. Görkemli lüks yapılar, modern mimariye sahip gökdelenler şehrin her yerinde gezginlerin karşına çıkıyor. Doha'nın otantik çarşısı Souq Waqif, İslamik Sanat Eserleri Müzesi, Corniche, Pearl-Qatar, Porto Arabia, Katara Village ve West Bay Bölgesi (Barzan Tower, Al Fardan Tower devlet binaları) tur kapsamında gezilecek yerleri oluşturuyor. Lüks mağazalarıyla alışveriş tutkunlarını büyüleyen Doha'da maceraperestler için de 4x4 araçlarla çöl safarisi yapma imkânı da bulunuyor. Prontotour CMO'su Gürkan Erol, yeni başlayan Katar turlarıyla ilgili şöyle konuştu: "Son dönemlerin dikkat çeken rotalarından olan Katar'ı, diğer turlarımızda olduğu gibi Prontotour kalitesiyle seyahatseverlere sunuyoruz. 87 fazla ülkeye düzenlediğimiz turlarla, misafirlerimizi farklı coğrafyalarda farklı ülkelerle tanıştırıp mutlu olmalarını sağlamak amacındayız. Katar, çöl safarisi yapma, benzersiz modern yapıları görme ve alışveriş imkânıyla sıra dışı bir seyahat deneyimi sunuyor. Bu tarz rotaları dopdolu içeriklerle bizi tercih eden misafirlerimize sunmaya devam edeceğiz."

SEALİNE ÇÖLÜ

Sealine Çölü, Katar'da cip safari ve deve ile gezi aktivitelerinin yapıldığı en popüler çöl alanı. Özellikle gün batımında pek çok turistin uğrak adresi olan Sealine'da uçsuz bucaksız çölün denizle birleştiği noktada yüzebilir, gece çadırlı kamp deneyimini yaşayabilirsiniz. Başkent Doha'ya bir saat uzaklıktaki Sealine Çölü'nde ayrıca paramotor aktivitesi yapmak da mümkün. Bu adrenalin dolu deneyimlere mesafeli olsanız da güneş batarken mutlaka çölün ufuk çizgisiyle birleştiği anlara tanık olun.

İSLAM ESERLERİ MÜZESİ

İslam Eserleri Müzesi, Doha Limanı'nda, I.M. Pei tarafından tasarlanan eşsiz binasında bulunuyor. Müzede, tüm Avrupa, Afrika, Orta Doğu, Asya'daki İslam eserleri, Al-Thani hanedanına ait el yazmaları, dokumalar, metal, cam ve seramik objelerden oluşan bir koleksiyon sergileniyor. Katar'ın en önemli müzesi olan İslam Eserleri Müzesi'nde Doha'nın gökdelenlerle dolu West Bay bölgesinin manzaralı kafesinde bir fincan kahve içebilirsiniz.

SOUQ WAQİF

Souq Waqif, Katar'ın ve başkent Doha'nın en egzotik bölgesi. Kentin eski yerleşim yeri olan Souq Waqif'te, Arap kültürünün vazgeçilmezlerinden, meşhur 'souq' denen çarşılarını görebilirsiniz. Baharat kokularının arasında Souq Waqif'tan aşağı doğru, yerel eşyaları ve yöresel lezzetleri bulabileceğiniz, Türk Kahvesi ve nargile ile yorgunluğunuzu atabileceğiniz küçük pazarlara doğru ilerleyin. Karşınıza çıkacak şahin satan dükkânları ve geleneksel el işlerini, dokumaları, parfüm ve tütsü satan şirin dükkânları keşfedin ve bu bölgedeki güncel sergileri gezin.

İNCİ ADASI

İnci Adası (The Pearl-Qatar), Doha'nın kuzeyinde yer alan bir yapay ada. Yaklaşık 20 bin konut ile 50 bin kişinin yaşadığı lüks bir bölge olan ada, yabancıların Katar'da konut sahibi olabildiği tek bölge olma özelliğine sahip. İnci Adası yerleşkesinde, uluslararası markaların mağazaları ile restoranlar, spor merkezleri ve daha pek çok yaşam alanı bulunuyor. Şimdilik yalnızca Porto Arabia bölgesinin tamamlandığı ada, adı gibi inci şeklinde tasarlanmış. Katar'ın lüks yüzüne tanıklık etmek için ideal olduğu gibi teknelerle adayı keşfe çıkabilir, restoranlarında dünya lezzetlerini tadabilir, kafelerinde soluklanabilirsiniz.

SHAHANİYA

Shahaniya, deve yarışlarıyla ünlü olan bir bölge. Özellikle deve yarışı için büyük bir pistin de bulunduğu Shahaniya, Doha'nın Al Rayyan yolu boyunca 60 kilometre ilerisinde bulunuyor. Ayrıca, safkan Arap atlarının gösterilerini de izleyebileceğiniz Shahaniya, Oryx Çiftliği ile ünlü.

ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ

Katar'da en büyüğü başkent Doha'da olmak üzere üç alışveriş merkezi bulunuyor. Villagio, Aspire Centre'ın yanında bulunan ve gondolları, kanal üzerindeki köprüleri ve her iki yandaki rahat sandalyeleriyle beraber ortasından kanal geçen Venedik'e benzer şekilde tasarlanmış bir merkez. 70 binden fazla ziyaretçi ağırlayan City Center Mall ise Hamad Uluslararası Havaalanı'ndan 25 dakika uzaklıkta olan ve West Bay'daki Doha ekonomisinin merkezinde yer alıyor. 14 sinema kompleksi, bowling salonu ve buz pateni pisti, 38 restoran ve bir aile eğlence merkezi içeren bir dizi aile odaklı ürün yelpazesine sahip. Katarlılar tarafından en çok ziyaret edilen Landmark ise pek çok mağaza ve restoranın haricinde tam bir yaşam kompleksi.

Firuzan İşcan Axa Sigorta'da

Türkiye sigorta sektörünün öncülerinden Axa Sigorta'nın Satış ve Pazarlama Başkanlığı koltuğuna 2 Mayıs itibarıyla Firuzan İşcan oturdu. İşcan'ın şirketin bölge müdürlüklerinin yönetimi, dağıtım kanallarının satış ve pazarlama faaliyetlerinden, acente satış geliştirme ve performans yönetimi, banka ve finansal kurumlar, sağlık ve hayat emeklilik satış, müşteri şikâyet yönetimi ve pazarlama departmanlarından sorumlu olacağı açıklandı.

Quick Sigorta Konya acenteleriyle iftarda buluştu

2017'de kurulan Quick Sigorta kuruluşunun 1.yıl dönümünde Konya'da acenteleri ile bir araya geldi. Bir otelde düzenlenen iftar programında konuşan Ouick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, kuruluşlarının ilk yılındaki başarılarında acentelerinin katkılarının büyük olduğunu belirterek, "Quick Sigorta ilk bir yılında 1 milyon poliçe adedine ve 750 milyon prim üretim hacmine ulaştı. Bu yerli ve milli bir sigorta şirketinin Türkiye'de bugüne kadar gerçekleşmiş en önemli başarılarından bir tanesi. Biz bu başarımızı burada acentelerimizle paylaşmak istedik" dedi.

Anadolu Sigorta acentelerinin İtalya macerası

Anadolu Sigorta'nın 2017 yılı sonu itibariyle portföy büyüklüğü, kârlılık ve ürün çeşitliliği açısından en başarılı 25 acentesi İtalya'nın Sorrento şehrinde bir araya geldi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Acente ve Kanal Yönetimi Müdürü Murat Yüksel ve Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergüntan'ın eşlik ettiği gezi dört gün sürdü. 27–30 Nisan tarihleri arasında İtalya'nın en güzel sahil kesimlerinden biri olan Sorrento'ya düzenlenen İtalya turu; Pompei antik şehrinden, Capri Adası'na kadar uzanırken, geziye katılan acenteler için de hoş birer anı oluşturdu.

SOMPO JAPAN SİGORTA, ACENTELERİYLE JAPONYA'YI KEŞFETTİ

Sompo Japan Sigorta, acentelerine özel Ekim-Aralık 2017 tarihleri arasında Oto Dışı Üretim Kampanyası düzenlemişti. Daha önceki kampanyalarda olduğu gibi yoğun ilgi ile karşılanan bu son kampanya kapsamında Sompo Japan Sigorta, 22-30 Mart tarihleri arasında doğan güneşin ülkesi olarak bilinen Japonya'ya unutulmaz bir gezi düzenledi. Tokyo, Osaka ve Hiroşima'yı görme fırsatı yakalayan acenteler, Japon Kültürü ve inanç değerlerini yansıtan tapınakları gezdiler. Japonya'nın yemyeşil adaları, renkli şehirleri ve yaşamından da oldukça etkilendiklerini dile getirdiler. Sompo Japan Sigorta üst düzey yöneticilerinin de yer alacağı seyahatlerin ilerleyen dönemde farklı destinasyonlarda tekrarlanacağı belirtildi.

Tolga Dağlıer Volkan Babür

Mapfre'de görev değişimi

Mapfre Sigorta'da 7 yıl süresince Oto ve Sağlık Sigortaları Teknik Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Tolga Dağlıer, bu görevinden 31 Temmuz 2018 itibariyle ayrılma kararı aldı. 1 Ağustos 2018 tarihi itibariyle Oto ve Sağlık Sigortaları Teknik Genel Müdür Yardımcılığı altındaki tüm fonksiyonlar Eurasia Regional Committe onayının ardından Ticaret ve Endüstriyel Sigortalar Teknik Genel Müdür Yardımcısı Volkan Babür'e bağlı olarak yönetilecek.

Erkan Işıksal

Allianz Türkiye'ye en iyi müşteri deneyimi ödülü

Allianz Türkiye, müşteri deneyimini en iyi yöneten markaların seçildiği ALFA Awards'ta 'Sigorta Şirketleri' kategorisinde ALFA ödülünün sahibi oldu. Marketing Türkiye Dergisi tarafından düzenlenen ve 2015 yılından bu yana müşteri deneyimini en iyi yöneten markaların ödüllendirildiği ALFA Awards'un ödül töreni 24 Mayıs tarihinde İstanbul Bomontiada'da gerçekleştirildi. Allianz Türkiye'nin ödülünü Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir ile Allianz Türkiye Müşteri Yönetimi Direktörü Erkan Işıksal teslim aldı.

Neova Sigorta farkındalıkta farkını ortaya koydu

Neova Sigorta'ya, dünya çapında 170 ülkede, 190 binden fazla üyesi bulunan Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü (IIA) tarafından 'kalite güvence dış değerlendirme farkındalığı' ödülü verildi. Rahmi Koç müzesinde gerçekleştirilen törende Neova Sigorta'nın ödülünü şirket İç Denetim Başkanı Yunus Emre Gürbüz aldı. Bu yıl 8'incisi düzenlenen ödül töreninde, mesleki farkındalığın gelişimi ve yaygınlaşmasına katkıda bulunan kurum ve kişiler ile toplumsal alanda fark oluşturan kişi ve kurumlar ödüllendirildi.

EJENTO uygulaması Sompo Japan Sigorta'ya ödül getirdi

Sompo Japan Sigorta acentelerine yönelik geliştirdiği 'EJENTO' mobil uygulaması ile bu sene 12.si düzenlenen Celent Model Insurer Awards'ta "Digital and Omni-Channel Technologies" kategorisinde birincilik ödülü kazandı. Celent Model Insurer ödülü, teknoloji kullanımının en iyi uygulamaları için Amerika'da verilen ve bir sigorta şirketinin alabileceği en prestijli teknoloji ödülü olma özelliğini taşıyor. Ayrıca, geçen sene Sompo Japan Sigorta Türkiye, 5 kıtada 32 ülkede bulunan Sompo Holding Grup şirketlerinin bulunduğu 5.si düzenlenen Sompo Holding Global Awards organizasyonunda 1.lik ödülüne layık görülmüştü.

Groupama'dan acentelerine 'Anadolu Medeniyetleri' gezisi

Groupama, başarılı acentelerini benzersiz bir kültür turunda ağırladı. "Anadolu Medeniyetleri: Tarih, Kültür, Gurme" konseptiyle 10-14 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen seyahatte, Groupama acenteleri benzersiz doğal güzellikleri, tarihi dokuları ve farklı tatları barındıran muhteşem sofralarıyla, ziyaretçilerini büyüleyen Van ve Mardin'den unutulmaz anılarla döndüler. Ayrıca Van'daki Groupama acentelerinin misafirperverliğiyle şehrin bilinmeyen yönleri de keşfedildi.

SİGORTA ŞİRKETLERİ

CHUBB TÜRKİYE	Büyükdere Cad. No: 100-102 Maya Akar Center B Blok Kat: 5 Şişli / İst.	+90 212 306 39 00	www2.chubb.com	info.tr@Chubb.com
ACIBADEM SİGORTA	Küçükbakkalköy Mah. Başar Sok. No: 20 34750 Ataşehir / İstanbul	+90 216 571 5 571	www.acibademsigorta.com.tr	mim@acibademsigorta.com.tr
AKSİGORTA	Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi No:8 Kule:1 Kat: 0-6 34771 Ümraniye / İst.	+90 216 280 88 88	www.aksigorta.com.tr	bilgi@aksigorta.com.tr
ALLİANZ SİGORTA	Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul	+90 216 556 66 66	www.allianz.com.tr	info@allianz.com.tr
ANADOLU SİGORTA	Rüzgârlıbahçe Mah. Kavak Sokak No:31 34805 Kavacık / İst	0 850 744 0 744	www.anadolusigorta.com.tr	bilgi@anadolusigorta.com.tr
ANKARA SİGORTA	Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No: 14 Kat: 8-9 Kadıköy / İstanbul	+90 216 665 85 00	www.ankarasigorta.com.tr	info@ankarasigorta.com.tr
ATRADİUS CREDİT İNSURANCE	Büyükdere Cad.Kırgülü Sok. Metrocity İş Merkezi Kat: 1/B 34330 Şişli / İst.	+90 212 386 28 00	www.atradius.com.tr	CustomerService.Tr@atradius.com
AXA SİGORTA	Meclis-i Mebusan Cad. Oyak İşhanı No:15 34433 Beyoğlu / İstanbul	+90 212 334 24 24	www.axasigorta.com.tr	iletisim@axasigorta.com.tr
BNP PARİBAS CARDİF TÜRKİYE	Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul	+90 212 319 32 00	www.bnpparibascardif.com.tr	mim@cardif.com.tr
BEREKET SİGORTA	Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Caddesi B Blok No:8 Kat:1-2 Ümraniye/İst.	+90 216 633 71 00	www.bereketsigorta.com.tr	bilgi@bereketsigorta.com.tr
COFACE SİGORTA	Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza B Blok Kat:6 Levent / İstanbul	+90 212 385 99 00	www.coface.com.tr	
DOĞA SİGORTA	Spine Tower No:243 Büyükdere Cad., 34394 Maslak – İSTANBUL	+90 212 212 36 42	www.dogasigorta.com	info@dogasigorta.com
DUBAİ STARR SİGORTA	Altunizade Mah. Kısıklı Cad. Sarkuysan-Ak İş Merk. Kat:2 D:7 Üsküdar / İst.	+90 216 559 19 00	www.dubaistarr.com.tr	iletisim@dubaistarr.com.tr
ERGO SİGORTA	Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:4 AKKOM Ofis Park 2. Blok Kat:10-13 Ümraniye / İst.	+90 216 666 71 00	www.ergoturkiye.com	ergoturkiye@ergoturkiye.com
ETHİCA SİGORTA	Barbaros Mah. Mor Sümbül Sok.No:9 Worldwide Business Center Kat:13 Batı Ataşehir / İst.	+90 216 362 99 99	www.ethicasigorta.com	iletisim@ethicasigorta.com
EULER HERMES	Büyükdere Cad. No: 100/102 Maya Akar Center Kat:7 34394 Şişli / İstanbul	+90 212 290 76 10	www.eulerhermes.com.tr	
EUREKO SİGORTA	Altunizade Mah. Ord. Prof. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 34662 Üsküdar / İst.	+90 216 400 10 00	www.eurekosigorta.com.tr	esmusterihizmetleri@eurekosigorta.com.tr
GENERALİ SİGORTA	Barbaros Plaza Emirhan Cad.No: 145 C Blok K: 12-13-14 Beşiktaş / İst.	+90 212 705 45 45	www.generali.com.tr	generali@generali.com.tr
GROUPAMA SİGORTA	Reşitpaşa Mah. Groupama PlazaEski Büyükdere Cad. No: 2 34398 Maslak / İst.	+90 212 367 67 67	www.groupama.com.tr	sigorta@groupama.com.tr
GULF SİGORTA	Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. Akkom Ofis Park Cessas Plaza No:4 Kat 4-5 Ümraniye/İst.	+90 216 400 2 400	www.gulfsigorta.com.tr	iletisim@gulfsigorta.com.tr
GÜNEŞ SİGORTA	Güneş Plaza Büyükdere Cad. No: 110 34394 Şişli / İst.	0850 222 1957	www.gunessigorta.com.tr	bilgi@gunessigorta.com.tr
HALK SİGORTA	Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 23 Şişli / İstanbul	+90 212 314 73 73	www.halksigorta.org	info@halksigorta.org
HDI SİGORTA	Tatlısu Mah. Arif Ay Sok. HDI Sigorta Binası Ümraniye / İstanbul	+90 216 600 60 00	www.hdisigorta.com.tr	hdisigorta@hdisigorta.com.tr
KORU SİGORTA	Kozyatağı, 19 Mayıs Mah. İnönü Cad. Ali İhsan Tüzün İş Merk. No: 96 Kat: 4-5-6 Kadıköy/İst.	+90 216 465 73 53	www.korusigorta.com.tr	info@korusigorta.com.tr
LİBERTY SİGORTA	Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:13 Kat:3 Ümraniye / İst	+90 216 636 57 57	www.libertysigorta.com.tr	info@libertysigorta.com.tr
MAPFRE SİGORTA	Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İst	0850 755 0 755	www.mapfre.com.tr	info@mapfre.com.tr
NEOVA SİGORTA	Kozyatağı E-5 Yan Yol Üzeri Şaşmaz Plaza No: 6 Kat: 3 Kadıköy / İst.	+90 216 665 55 55	www.neova.com.tr	info@neova.com.tr
ORİENT SİGORTA	Değirmen sokak No:18 Nida Kule Kat: 4 Kozyatağı / İstanbul	+90 216 999 80 50	www.orientsigorta.com.tr	
RAY SİGORTA	Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No:28 34457 Sarıyer / İstanbul	+90 212 363 25 00	www.raysigorta.com.tr	info@raysigorta.com.tr
SBN SİGORTA	Esentepe Mah. Büyükdere Cad. MetroCity A-Blok Apt.No:171 A/2 Şişli-İst.	+90 212 373 83 00	www.sbnsigorta.com.tr	info@SBNsigorta.com.tr
SOMPO JAPAN SİGORTA	Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Acarlar İş Merkezi No:10 C Blok Kavacık / İst.	+90 216 538 60 00	www.sompojapan.com.tr	info@sompojapan.com.tr
TURKLAND SİGORTA	Büyükdere Caddesi Özsezen İş Merkezi No.124/B Esentepe/İst.	+90 212 288 68 44	www.turklandsigorta.com.tr	musterihizmetleri@tsigorta.com.tr
TÜRK NİPPON SİGORTA	Mahir İz Cad. No: 24 34662 Altunizade / İstanbul	+90 216 554 11 00	www.turknippon.com	info@turknippon.com
TÜRK P&I SİGORTA	Muhittin Üstündağ Cad. No:21 Koşuyolu Kadıköy / İstanbul	+90 216 545 03 01	www.turkpandi.com	info@turkpandi.com
UNİCO SİGORTA	Nida Kule Göztepe İş Merk. Merdivenköy Mah. Bora Sok. No:1 Kat: 22 & 24 Kadıköy / İst.	0 850 222 2800	www.unicosigorta.com.tr	unicosigorta@hs02.kep.tr
ZİRAAT SİGORTA	Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul	+90 212 459 84 84	www.ziraatsigorta.com.tr	info@ziraatsigorta.com.tr
ZURİCH SİGORTA	Orjin Plaza Maslak Mah. Eski Büyükdere Cad. No: 27 Kat: 12-13 Sarıyer / İst.	+90 212 393 16 00	www.zurichsigorta.com.tr	info@zurichsigorta.com.tr
QUİCK SİGORTA	Maslak Mah. Maslak Meydan Sok. No:3 Veko Giz Plaza Kat:5 D:13-14 Sarıyer/İst.	+9 0212 952 00 00	www.quicksigorta.com	info@quicksigorta.com

BES VE HAYAT ŞİRKETLERİ

AEGON EMEKLİLİK VE HAYAT	Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No:14 Kat: 2-3-6 34742 Kadıköy / İstanbul	0850 222 0 312	www.aegon.com.tr	info@aegon.com.tr
ALLİANZ HAYAT VE EMEKLİLİK	Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul	+90 216 556 66 66	www.allianzemeklilik.com.tr	info@allianz.com.tr
ALLİANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK	Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul	+90 216 556 66 66	www.allianzyasamemeklilik.com.tr	bilgiyasamveemeklilik@allianz.com.tr
ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK	Levent Mahallesi Meltem Sokak No:10 İş Kuleleri Kule:2 Kat: 16-20 34330 Beşiktaş / İstanbul	+90 212 317 70 70	www.anadoluhayat.com.tr	hizmet@anadoluhayat.com.tr
AVİVASA HAYAT VE EMEKLİLİK	Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:12 34768 Ümraniye / İstanbul	+90 216 634 38 88	www.avivasa.com.tr	avivasa@avivasa.hs03.kep.tr
BEREKET EMEKLİLİK	Saray Mah. Dr.Adnan Büyükdeniz Cd. No.8 34768 Ümraniye / İSTANBUL	+90 216 635 44 44	www.bereketemeklilik.com.tr	
BNP PARİBAS CARDİF EMEKLİLİK	Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / Istanbul	+90 212 319 32 00	www.bnpparibascardif.com.tr	mim@cardif.com.tr
CİGNA FİNANS EMEKLİLİK VE HAYAT	Barbaros Mah. Kardelen Sok. Palladium Tower No:2 Kat 27-29 34746 Ataşehir / İstanbul	+90 216 468 03 00	www.cignafinans.com.tr	info@cignafinans.com.tr
FİBA EMEKLİLİK	Kozyatağı Sarıkanarya Sok. No: 16 Yolbulan Plaza B Blok K:5 34742 Kozyatağı / İstanbul	+90 216 665 28 00	www.fibaemeklilik.com.tr	musterihizmetleri@fibaemeklilik.com.tr
GARANTİ EMEKLİLİK	Mete Cad.No:30 34437 Taksim / İstanbul	+90 212 334 70 00	www.garantiemeklilik.com.tr	GEMusteriHizmetleri@garantiemeklilik.com.tr
GROUPAMA SİGORTA VE EMEKLİLİK	Reşitpaşa Mah. Eski Büyükdere Cad. Groupuma Plaza No: 2 34398 Sarıyer / İstanbul	+90 212 367 67 67	www.groupama.com.tr	emeklilik@groupama.com.tr
HALK HAYAT VE EMEKLİLİK	Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 20 Kat: 2-3 34382 Şişli / İstanbul	+90 212 314 83 00	www.halkemeklilik.com	info@halkemeklilik.com.tr
KATILIM EMEKLİLİK	Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:2 Akkom Ofis Park-Kelif Plaza Kat:2 Ümraniye / İst.	+90 216 999 81 00	www.katilimemeklilik.com.tr	info@katilimemeklilik.com.tr
MAPFRE YAŞAM	Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul	0850 755 0 755	www.mapfre.com.tr	info@mapfre.com.tr
METLİFE EMEKLİLİK VE HAYAT	Kavacık Ticaret Merkezi Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. B Blok No:18 Kavacık / İstanbul	+90 216 538 91 00	www.metlife.com.tr	musterihizmetleri@metlife.com.tr
NN HAYAT VE EMEKLİLİK	Olive Plaza Maslak Mah. Ahi Evran Cad. No:11 34450 Sarıyer / İstanbul	+90 212 334 05 00	www.nnhayatemeklilik.com.tr	info@nnhayatemeklilik.com.tr
VAKIF EMEKLİLİK	Muallim Naci Cad. No: 22 Ortaköy 34347 Beşiktaş / İstanbul	+90 212 310 37 00	www.vakifemeklilik.com.tr	info@vakifemeklilik.com.tr
ZİRAAT HAYAT VE EMEKLİLİK	Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul	+90 212 459 85 85	www.ziraatemeklilik.com.tr	info@ziraatemeklilik.com.tr

KURUMLAR

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müd.	İnönü Bulvarı No: 36 06510 Emek / Ankara	+90 312 204 60 00	www.hazine.gov.tr	bilgiedinme@hazine.gov.tr
Türkiye Sigorta Birliği (TSB)	Palladium Towers Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Kat: 30 Ataşehir /İstanbul	+90 212 324 19 50	www.tsb.org.tr	genel@tsb.org.tr
Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)	Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 Üsküdar/İstanbul	Alo DASK: 125	www.dask.gov.tr	info@dask.gov.tr
Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)	Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sk. No: 1 Kat: 21 34732 Kadıköy / İst.	0 850 277 60 60	www.sbm.org.tr	
Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)	Sarıkanarya Sok. No:18 Yolbulan Plaza A Blok Kat:1 Kozyatağı / İstanbul	+90 216 571 66 00	www.egm.org.tr	
Sigorta Tahkim Komisyonu	Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 4 Rainbow Plaza Kat:3 Üsküdar/İstanbul	+90 216 651 65 65	www.sigortatahkim.org	bilgi@sigortatahkim.org.tr
Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM)	Saray Mahallesi Naya Sokak No:1 34768 Ümraniye / İstanbul	444 82 77	www.tarsim.org.tr	
Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM)	Esentepe Mah. Harman Sok. TOBB Plaza No: 10/3 Şişli / İstanbul	+90 212 325 84 89	www.segem.org.tr	bilgi@segem.org.tr
TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK)	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 Ankara	+90 312 218 22 84-88	www.tobb.org.tr	sigortacilik@tobb.org.tr
TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK)	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 Ankara	+90 312 218 22 84-88	www.tobb.org.tr	sigortacilik@tobb.org.tr

İş arayanlar başvurularını www.secretcv.com üzerinden CV oluşturarak yapabilir.

Alopoliçe (İstanbul- Avrupa)
Yetiştirilmek Üzere Bilgi Güncelleme Müşteri Temsilcisi
Mevcut müşteri portföyü üzerinden, kampanyalar hakkında bilgi vermek amacı ile arama yapabilecek müşteri temsilcileri aranıyor. Ofis Mecidiyeköy'dedir. En az lise mezunu, uzun soluklu çalışmayı hedefleyen haftaiçi 9.30- 18.30 saatleri arasında çalışacak personel alınacaktır.

Tanım Sigorta Aracılık Hizmetleri (İstanbul- Anadolu)
Hasar Uzmanı
Sigorta sektöründe, 2005 yılından bu yana; kurumsal ve bireysel müşterilere tüm sigorta ürün ve hizmetlerini eksiksiz sunan bir şirkette yer almak istiyorsan bize CV'ni gönder. 3 yıldır hasar dosyaları ile ilgileniyorsan, aktif araç kullanabiliyorsan, askerliğini yapmış isen(Erkek adaylar için), problem çözme senin işin, müşteri memnuniyeti odağın ise, eğer bir de tam bir takım oyuncusuysan ve kendini geliştirmeye açıksan, seni arıyoruz demektir!

Aegon Emeklilik ve Hayat (Muğla)
Finansal Güvence Danışmanı
Şirketimizin Hayat Sigortası ürünlerinin satışında görev alacak Finansal Güvence Danışmanları arıyoruz. Kariyerini satış ve finansal danışmanlık konusunda yapmayı hedefleyen, eğitimi kişisel gelişimin bir parçası olarak gören, dinamik, hırslı, gelişime açık, yenilikçi, yaratıcı, sözlü ifade ve temsil yeteneği gelişmiş personeller arıyoruz.

Araçlı Sigorta (Ankara)
Sigorta Teknik Personeli
2013'den bu yana Sigorta sektöründe hizmet veren şirketimizde görevlendirilmek üzere nitelikli Sigorta Teknik Personeli alınacaktır. Tercihen sigortacılık sektöründe minimum 2 yıl tecrübeye sahip olan, sigorta şirketlerinin ekranlarını aktif olarak kullanabilen, ikna kabiliyeti yüksek, ekip çalışmasına uyum sağlayabilecek, yoğun iş temposuna ayak uydurabilecek ve kariyer hedefi olan, Bayan Personel aranıyor.

Prolarm Pazarlama (İstanbul- Avrupa)
Sigorta Satış Danışmanı-Tele Satış
Telefon ile ulaşarak ürün ve hizmetler hakkında bilgi vermek ve belirlenmiş satış hedefleri doğrultusunda satışı gerçekleştirmek, müşterilerle sürekli iletişim halinde kalarak yakın ilişki kurmak ve müşteri ihtiyaçlarını tespit etmek, Tele-Satış Sorumlusu kadrolu ve tam zamanlı personeli olup, vardiyasız düzende çalışacaktır.

Kk Mimarlık (Ankara)
Sigorta Satış Temsilcisi
Direkt Satış ekiplerinde, belirlenen hedefler doğrultusunda, potansiyel müşterilere ulaşarak satış yapmak; Tamamlayıcı Sağlık, Konut, Ferdi Kaza gibi Trafik ve kasko dışında üretim gerçekleştirmek ve müşteri memnuniyetini sağlamak sprumluluklar arasındadır. Çapraz satış konusunda yetenekli bay / bayan personeller alınacaktır.

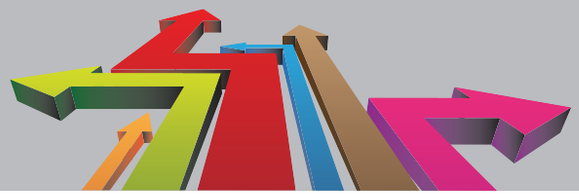
Dubai Starr Sigorta (İstanbul- Anadolu)
Analist Programcı
Mevcut Sigortacılık uygulamasının geliştirilmesi için gereksin analizinin yapılması, dökümante edilerek hizmet sağlayıcı firmaya iletilmesi, geliştirme ve hata giderme süreçlerinin takip edilmesi, yapılan geliştirme ve hata düzeltmeleri için gerekli testlerin planlanarak uygulanması, ilgili iş birimlerince kontrolünün sağlanması ve devreye alım süreçlerinin takip edilmesi, ihtiyac duyulan diğer web ya da client/server tabanlı in-house yazılım uygulamalarının geliştirilmesinde analiz desteğinin sağlanması. Bunun yanı sıra işletimi, dökümantasyonu ve kullanıcı eğitimlerinin verilmesi, iyileştirme veya otomatize etme amacıyla mevcut süreçleri incelenmesi istenen özellikler arasındadır.

Gülhat Tekçe-Vip Sigorta Aracılık Hizmetleri (İstanbul- Avrupa)
Bireysel Emeklilik ve Elementer Operasyon Sorumlusu
Acenteye gelen özellikle emeklilik formlarının sisteme girilmesini ve takibini sağlamak,emeklilik primlerının tahsilatını sağlamak,telefonla ek poliçe satışını gerçekleştirmek,emeklilik müşterilerimize diğer sigorta ürünlerinin çapraz satışını yapmak.

Emin Şirketler Grubu (İstanbul- Avrupa)
Sigorta Teknik Personeli
Şirket vizyon ve misyonuna göre çalışmalarda bulunmak, verilen hedeflere göre çalışmalarına yön vermek, şirket referansı ile sektöre göre, pazarlama plan ve stratejilerine göre çalışmalar yapmak, belirlenen sektöre göre pazarlama ve satış faaliyetlerinde bulunmak, sonuç ve çözüm odaklı çalışmak, çalışmalarını günlük, haftalık ve aylık raporlama yapmak, rapor analiz ve iş geliştirmelerini iyi yönetmek.

Altın Hayat Sigorta (Ankara)
Bireysel Emeklilik Uzmanı
Bu gün olduğu gibi gelecekte de saygın bir kariyer ve iyi kazanç olanaklarına sahip olacak sigortacılık sektöründe ALTIN HAYAT SİGORTA deneyimi ve güvencesiyle kariyerini geliştirmek isteyen takım arkadaşları arıyoruz. Satış hedefleri doğrultusunda potansiyel mevcut müşteri ziyaretlerinde bulunarak ilişkiler geliştirmek , ana ürünlerimiz olan "Bireysel Emeklilik" ve "Hayat Sigortalarının" tanıtımını yapmak.

BES FON REYTİNG SONUÇLARI



BORÇLANMA ARAÇLARI TR

AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Borç. Araç. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. EYF	★★
NN Hay. Em. Borç Araç. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Borç. Araç. EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Stand. EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Fiba Port. Borç. Araç. EYF	★
BNP Paribas Cardif Em. K.B.A. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Uzun Vad. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Muh. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Borç. Araç. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★★
NN Hay. Em. K.B.A. Stand. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Uzun Vad. K.B.A. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Bir. K.B.A Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. K.B.A. EYF	★
MetLife Em. ve Hay. K.B.A. Stand. EYF	★
MetLife Em. ve Hay. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. K.B.A. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. K.B.A. Gr. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. K.B.A. Stand. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. İki. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. K.B.A. Stand. EYF	★
MetLife Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Katkı EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Katkı EYF	★★
Allianz Hayat Em. Katkı EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Katkı EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Katkı EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katkı EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Katkı EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Katkı EYF	★★★★
NN Hay. Em. Katkı EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katkı EYF	★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Stand. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Stand. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Stand. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Katkı EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Den. Katılım Değ. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç H.E.Vak.1.Değ.Gr. EYF	★★★★
Avivasa Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★

BORÇLANMA ARAÇLARI YB

Anadolu Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★
Anadolu Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. K.D.B.A. EYF	★★
Allianz Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. K.D.B.A. Gr. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. K.D.B.A. Gr. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. Gr. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★

EMTIA

Anadolu Hayat Em. Altın Katılım EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Altın EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Altın EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Altın EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Altın EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Altın EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Altın EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★

ESNEK

AvivaSA Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Değ. EYF	
Allianz Hayat Em. Karma EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Değ. EYF	★★★★★
NN Hay. Em. Karma EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Den. Değ. EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Karma EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	
AvivaSA Em. ve Hay. Karma EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Agr. Değ. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Den. Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Temk. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. Din. Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Din. Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Din. Değ. Gr. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Katılım Stand. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Stand. EYF	★
Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Den. Değ. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. Gr. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Atak Değ. Gr. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★
Bereket Em. ve Hay. Büyüme Katılım Değ. EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Muh. Katılım Değ. EYF	★★★★★
Halk Hayat ve Em. Din. Değ. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. Değ. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Değ. Gr. EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Din. Değ. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Den. Değ. Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Din. Değ. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. 2035 Hedef Fon Sepeti EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Den. Değ. Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Din. Değ. Gr. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Değ. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Agr. Katılım Değ. (Döviz) EYF	★★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 3 Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 2 Değ. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 1 Gr. Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Tacirler Por. Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Qinvest Port.Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Global Md Port. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Perform Portföy Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Osmanlı Port. Değ. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. İstanbul Port. Değ. EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Temk. Değ. EYF	★★★

HİSSE

AvivaSA Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★
NN Hay. Em. His. Sen. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. His. Sen. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. His. Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. His. Sen. Gr. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. İki. His. Sen. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. İş Bankası İştirak Endeksi EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Tem. Ödeyen Şir. His. Sen. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. B.R.I.C. Ülkeler Yab. Değ. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Sürd. His. Sen. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç İştirak Endeksi EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. BIST Temettü Endeksi EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım His. Sen. EYF	★
Halk Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Bric Ülkeleri Yab. Değ. EYF	★★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım His. Sen. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım His. Sen. EYF	★

PARA PİYASASI

AvivaSA Em. Ve Hay. Bir. Para Piy. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Emanet Para Piy. EYF	★★
NN Hay. Em. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Para Piy. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Emanet Para Piy. EYF	★
AvivaSA Em. Ve Hay. İki. Para Piyasası EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Emanet Para Piy. EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası Gr. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Para Piyasası EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Emanet Para Piyasası EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Başlangıç EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
NN Hay. Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
NN Hay. Em. Başlangıç EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Başlangıç EYF	★★★★★
Ziraat Hayat Ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★
Ziraat Hayat Ve Em. Başlangıç EYF	★★★★★
Halk Hayat Ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Başlangıç EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Başlangıç Katılım EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★
AvivaSA Em. Ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★
Cigna Finans Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★
Allianz Yaşam ve Emek. Başlangıç EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Metlife Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★★
Garanti Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Başlangıç Katılım EYF	★
Bereket Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Metlife Em. Ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★
Cigna Finans Em. Ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Axa Hayat ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
Axa Hayat Ve Em. Başlangıç EYF	★★★★

YEMEK

İREM DEVSEREN
www.hayalurunum.com

PATLICAN DİLME

Malzemeler

- 5 adet patlıcan
- 1 çay bardağı mercimek
- 1 çay bardağı nohut
- 1 adet kuru soğan
- 4-5 diş sarımsak
- 1 yemek kaşığı biber salçası
- 2 adet domates
- Karabiber
- Tuz
- Pul biber
- Zeytinyağı

YAPILIŞI

▼ Mercimek ve nohutu ayrı ayrı haşlayın. Şimdilik bir kenarda dursunlar. (Kuru bakliyatları boş bir zamanınızda haşlayıp, küçük buzdolabı poşetlerinde derin dondurucunuzda saklarsanız elbet bir gün gelir zamanı)

▼ Patlıcanları alacalı soyun. (Ufak bir hatırlatma: Alacalı soymak, sebzelerin kabuklarını aralıklı olarak uzunlamasına soymak demektir. Evet, "pijamalı soymak" da diyebiliriz.)

▼ Soyulan patlıcanları alt kısımlarından yukarıya (kök kısmına) doğru, kök kısmına bir parmak kalıncaya kadar kesin. İşte "dilme" ismi de buradan geliyor. Yani yemeğimiz için sağlık, mutluluk ve "patlıcan diliyoruz". Soyduğunuz ve dildiğiniz patlıcanları, iç harcı hazırlayana kadar tuzlu suda bekletin.

▼ Aşağıdaki harç malzemelerini derin bir kabın içine koyun ve karıştırın.

▼ Hazırladığınız iç harcı, patlıcanların kesik kısımlarına doldurun.

▼ "Dolu" patlıcanları tencereye dizip, geriye kalan iç harcı da patlıcanların üzerine yayın.

▼ Yaklaşık 1 çay bardağı su ekleyin.

▼ Yarım saat kadar kısık ateşte pişirin.

▼ Afiyetle yemeye geçmeden önce son bir işimiz kaldı! Patlıcanların üzerine sarımsaklı yoğurt gezdirmeyi sakın unutmayınn!

Harç Malzemeleri

▼ İncecik kıyılmış soğan ve sarımsaklar
▼ Küçük küpler halinde doğranmış domatesler
▼ Haşlanmış mercimek ve nohut
▼ Bir yemek kaşığı biber salçası
▼ 1 çay bardağı zeytinyağı
tuz, karabiber, pul biber

Kiracılara da kaybetmek yok.

Siz de Anadolu Sigorta'dan
Konut Sigortası yaptırın,
kirada oturduğunuz evdeki eşyaları
ve sorumluluklarınızı tek poliçeyle
güvence altına alın.

ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

SEN SADECE SEVDİKLERİNE SARIL YOLA HER ÇIKTIĞINDA ALLIANZ SENİNLE VE SEVDİKLERİNLE

Söz konusu sevdiklerinizin güvenliği olduğunda başka hiçbir şeyin önemi yoktur.
Siz sadece sevdiklerinizi düşünün ve onların ihtiyaçlarıyla ilgilenin diye,
Allianz aracınızın başına gelebilecek tüm risklere karşı kasko ürünleriyle yanınızda.

Allianz Acenteleri I allianzsigorta.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama

Download on the App Store | ANDROID APP ON Google play

Allianz